全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

穷则变
变则通

李嘉诚的职场变通术

财富取得靠的

灵活变通是成大事者必备的智慧。

苏建军 编著



学林出版社
www.xuelinpress.com

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进

理想藏书 55188

穷则变 变则通



QIONG ZE BIAN BIAN ZE TONG

——李嘉诚的职场变通术

苏建军 编著

财富取得靠的是灵活变通，

灵活变通是成大事者必备的智慧。

学林出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和
理想藏书55188 www.55188.com

图书在版编目(CIP)数据

穷则变，变则通：李嘉诚的职场变通术/苏建军编著.
—上海：学林出版社，2015.1
ISBN 978-7-5486-0787-8

Ⅰ.①穷… Ⅱ.①苏… Ⅲ.①李嘉诚—商业经营—经验②成功心理学—通俗读物 Ⅳ.①F715②B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 244303 号

穷则变，变则通

——李嘉诚的职场变通术



编　　著—— 苏建军
责任编辑—— 吴耀根
特约编辑—— 闵　捷
封面设计—— 周剑峰

出　　版—— 上海世纪出版股份有限公司 学林出版社
地 址：上海钦州南路 81 号　电话/传真：021-64515005
网址：www.xuelinpress.com
发　　行—— 上海世纪出版股份有限公司发行中心
地 址：上海福建中路 193 号　网址：www.ewen.co
排　　版—— 南京展望文化发展有限公司
印　　刷—— 上海展强印刷有限公司
开　　本—— 640×965　1/16
印　　张—— 16.25
字　　数—— 24 万
版　　次—— 2015 年 1 月第 1 版
2015 年 1 月第 1 次印刷
书　　号—— ISBN 978-7-5486-0787-8/G·277
定　　价—— 28.00 元

(如发生印刷、装订质量问题，读者可向工厂调换。)

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前　言

天圆地方，智圆行方。规矩自有妙道，变通更胜一筹。

这个世界上80%的财富掌握在20%的人手中，那么，这20%的人是如何积累起如此之多的财富的呢？他们的财富密码又是什么呢？为什么你是穷人，为什么你离富人越来越远，关键原因就在于穷人与富人的思维方式的不同。富人懂得灵活掌握形势的变化，与时俱进，找到新的财富之源。

赚钱方法多种多样，正所谓"条条大路通罗马"。虽然"无规矩不成方圆"是句至理名言，但在遵守原则的同时，切记不可墨守成规，一成不变，因为这个世界需要的就是创新，需要的就是变通。

《易经》中说："穷则变，变则通。"这在生意场中也成了永恒的定律，那就是变是市场永恒不变的定律。在这方面，李嘉诚是最杰出的代表，他能纵横香港60多年，屹立不倒，靠的就是他那种"见叶落而知秋"的预见智慧和适时的变通能力。

李嘉诚，1928年7月29日出生于广东潮州的一个书香门第，因为父亲去世很早，14岁时就被迫辍学，担负起了家庭重担。李嘉诚最初是茶楼里当跑堂的，后来又做推销员，在生活的磨砺之下渐渐地成熟起来。22岁那年，自己创办了一家生产玩具和家庭用品的"长江塑胶厂"。20世纪50年代中期，欧美国家兴起一股"塑胶花"潮，借此，李嘉诚一发而不可收，开始大量生产塑胶花，赚下数千万港元，长江塑胶厂一跃成为世界最大规模的塑胶花生产工厂，李嘉诚因而赢得"塑胶花大王"的美称。面对成功，李嘉诚预感到世界市场的变化，独具慧眼，当机

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

立断，放弃当时还盈利颇丰的塑胶花业，重操起玩具旧业，再又获成功，在玩具上又赚了上千万港元。而那些步其后尘依然在经营“塑胶花”的厂家因行情暴跌，纷纷破产。“好花不会常开”，李嘉诚在接连大获成功的基础上以独有的“超前意识”，分析了香港人多地少发展快的现状，在1958年香港地价下跌70%、房价下跌30%、处于低谷的时候，则以百万港元资本开始了房地产生意，终于又抓住有利机会，成为一代香港地产大王。

从少年创业到如今的60多年里，李嘉诚几乎抓住了身边的每一个机会，并将所获得的价值最大化。如今，他经营着世界上最大的港口，是最大的电信运营商，他的商业帝国遍及全世界十几个国家。李嘉诚成功完成了从生产塑料花到地产商，再到IT时代新资本家的角色转换。这充分说明李嘉诚“善变”的本色。

李嘉诚的可贵之处就在于不安于现状，穷则思变，富则思进；在于不受条条框框的束缚，敢于创新。

穷则思变，变则通，通则久。只有变，才能让我们适应这个社会。“变”就是灵活地改变现有状态，求新求发展。

在为人处事的原则中，穷则思变是其中的一条，是做人的道理。那么何谓“穷”呢？通俗地来说，“穷”就是走投无路，身陷险地。对于个人来说，“穷则思变”通常是指生活或者工作，乃至精神险入了困境，无法自拔，甚至有时候无法生存下去。例如，我们在生活中有可能面临的失恋、失业、离婚、丧失亲人等事情，都是“穷”的表现形式。又如，近些年出现的大学生、硕士生乃至博士生跳楼自杀事件。这些学生就是在面临“穷”的时候没有一个积极的态度，没有找到积极的解决办法，只是消极地接受了“穷”的现实。这就是他们不懂得变通的结果，一条道走到黑，最终山穷水尽、无以自拔，不懂得适时改变。

只有“变”才能走出“穷”。人的一生，每个人的自身条件都有所不同。每个人遇到的困难也大不相同，然而有一点是一样的，那就是懂不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

懂变通将决定其是否能够获得成功。

如果我们陷入困境，不要消沉，不要焦虑，有一条路能够绕开人生路上的各种坎坷使我们走向成功，那就是及时的变通。灵活改变，“死板”是没有机会的。

人生在世，如果想走好自己的人生之路，就不能一味地走在人为设定的框框之中，如果其间哪一个环节出了差错，还得及时地学会变通。当你拼命奋斗而没有结果时，就得退一步，也许还能找到出路，而固守那份不知何时才能到来的希望，望穿秋水，浪费精力和财力，真有点得不偿失。学会变通，在变通中求发展，才能使自己获得新生。

所谓变通，就是以变化自身为途径，通向成功。美国的著名人物罗兹说过：“生活中最大的成就是不断地自我改造，以使自己悟出生活之道。”对啊，变通的确是我们遇到困难和变化时所采取的最好方法与手段。学会变通，就不会无路可走。

变通之法就像古语所云：“兵无常势，水无常形。”处理各种事物时都要能够做到随机应变，因势利导，因地制宜，不墨守成规，不拘泥于一格，甚至逢大势不践小诺，处大事不拘小礼，从而达到变则通，通则灵，灵则达，达则成的理想效果，以更好地适应于当今这个竞争异常激烈，对人们智商要求越来越高的伟大变革时代的社会需要。

在当今这个充满机遇与挑战、竞争激烈、优胜劣汰、适者生存的世界，没有一套高超的变通术是根本行不通的。香港“超人”李嘉诚为我们提供了很好的样本，他的人生轨迹很值得我们借鉴。

大家都知道，李嘉诚头脑灵活、长于思考、善于经营、富于机变。这种性格也足以称作是李嘉诚在激烈的商战中立于不败之地的资本。

李嘉诚善于捕捉商机、及时调整经营方针的能力很强，这是优秀的现代商人品质。在生意场上，李嘉诚机敏善变，从不墨守成规，他总是能够不失时机地调整经营业务和经营策略。其灵活善变的能力叫人拍案。这才是我们要向李嘉诚学习的地方。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚无论在什么情况下，都能发现致富的机遇。因为李嘉诚似乎对财富有一种特殊的感觉。而很多穷人，任财富从身边悄然溜走而毫不知觉。假如你要想成为一个像李嘉诚那样的富人，首先要丢弃穷人的思维方式，修炼自己的财商，让自己具备一个灵敏的头脑。如果赚钱不能自觉行事，就要靠智慧加恰当地变通。

灵活变通是成大事者必备的智慧。做人要有所选择，有所放弃，适时应对变化着的情况，选择最有利于己的形势去适应、去拼搏、去相机而动。

本书将告诉你李嘉诚做人、做事、做生意的变通智慧：审时度势、顺应趋势、借力使力、迂回曲直、知进知退、善于取舍、互惠互利、方圆处世的变通法则。还将全面总结和阐述李嘉诚的变通之道，探索李嘉诚做人做事做生意的独门心法，并结合李嘉诚大量的经商成功案例，揭示很多成功商人用而不言、秘而不宣的经商绝活，帮助读者解决为人处世和经商中的困难和疑惑，获得事业的成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目录

一、学会变通，不要在一棵树上吊死 / 1

穷则思变，变则通。识时务者为俊杰，通机变者为英豪。不要死用一种方法，要变通。通往成功的道路不止一条，又何必在一棵树上吊死呢？抓住成功的关键，东方不亮西方亮，不管它是黑猫白猫，重要的是它能否逮“耗子”。无论任何时候，我们都要学会变通，学会转弯，就像条条大路通罗马，抵达成功之巅的路也永远不止一条！

1. 穷则变，变则通 / 3
2. 此路不通另寻他路 / 6
3. 逆境中寻求变通，把逆境转化成机遇 / 9
4. 面对失败，善于变被动为主动 / 13
5. 有梦想，就要立即付诸行动 / 16
6. 善于变通者，在困境面前寻找新的出路 / 19
7. 做生意要灵活，投资宜多元化 / 24
8. 不要“一根筋”，利用智慧迂回周旋 / 27

二、学会变通，要审时度势 / 31

变通是一种本领，一种艺术，关键在于审时度势，灵活掌握。所谓审时度势，就是要明察不同事物的相似之处和相似事物的不同之处。面对不断变化的形势，要冷静沉着，理智思考，审时度势，分清形势的利弊得失，高瞻远瞩，果断决策，抓住机遇。机不可失，时不再来，机遇是转瞬即逝的，它只青睐于有眼光、有智慧、有头脑的人。审时度势才能抓住机会，伺机而动才能取得成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 审时度势，灵活机动 / 33
2. 适时变通，出奇制胜 / 36
3. 顺应形势，以变应万变 / 40
4. 判断趋势，顺应世界潮流 / 43
5. 看好政治晴雨表，顺势而上 / 46
6. 变通，最要紧的就是要追求最新的信息 / 48
7. 调整步态，立足大局 / 51
8. 相机而行，抓住机遇 / 54

三、学会变通，要善于改变自己的思维定式 / 59

学会变通，在于思维的转换。人的思维方式，常常出现两大定势：一是直线型，不会拐弯抹角，不会逆向思维和发散思维；二是复制型思维，常以过去的经验作为参照，不容易接受新鲜事物。只要我们转换一下自己的思考角度，就会发现一切都会柳暗花明。善于变通的人，只需一个好思路，就能开辟一条道路；只需一个转变，就能看到别样的风景。

1. 打破思维定式的束缚，力求创新 / 61
2. 在创新中求变通 / 63
3. 敢为天下先 / 65
4. 创意，是经商者通向富有的捷径 / 67
5. 学会运用逆向思维 / 71
6. 打破常规，敢于创新 / 74
7. 打破桎梏，与时俱进 / 77
8. 不变不通，一变就通 / 80

四、学会变通，要借助外力为我所用 / 83

学会变通，要借助外力为我所用。好风凭借力，送你上青云。天下最重要的“借”是什么？不是借钱和借物，而是借力！关键在于借助外力。一个人不管自恃有多大本事，个人的力量毕竟是有限的，但是却可以借用外力，使自己强大起来，这也算是一种变通。借助别人的力量，自己就可以变得强大起来，这就是借的变通术。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 借助外力快速成功 / 85
2. 成大事的机遇是靠贵人相助 / 87
3. 借别人的脑袋发自己的财 / 92
4. 善用人才，成就大事 / 94
5. 善于运用智囊团，集思广益 / 97
6. 借势融资，把握机会 / 100
7. 借势超常发展 / 103
8. 借朋友之力为自己生财 / 106

五、学会变通，要知进退 / 111

学会变通，要知所进退，该进则进，当退则退。用理智的眼光看，并不是进就都好，退也未必都不好。在不该进的时候，你硬要逞匹夫之勇，一味地往前冲，那就是冒进，就会给自己带来麻烦，甚至造成损失或伤害。在该进的时候，你偏偏畏首畏尾，铁了心做缩头乌龟，那就是地道的懦夫，既不可能有所作为，很可能还会遭到别人的蔑视。做人做事有进退，有取舍，有得失，才会有收获。

1. 经商要懂得进退有度 / 113
2. 当情况不妙时，走为上策 / 115
3. 识时务者为俊杰，见好就收 / 119
4. 忍是智慧，忍是制胜的法宝 / 122
5. 局势不利时学会妥协 / 124
6. 该进时则进 / 127
7. 有能者善取，变通者懂舍 / 129

六、学会变通，要宽容大度 / 133

变通的重要原则就是宽容。不懂宽容的人头脑僵化，不懂变通，总是以自己的观念去要求他人，因此必会大失所望，诸事不顺。宽容是一种修养，是一颗博爱之心，是一种宽人宽己的美德，是一种

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

豁达的胸怀，更是一种超脱的人生境界。变通的重要调剂就是宽容对方。宽容就是一种变通，宽容了就容易变通，变通了大家都受益。在生活中学会宽容，宽恕别人的同时，对自己而言，又何尝不是一种解脱呢？宽容是最好的平台，宽容是最大的力量。

1. 上善若水，有容乃大 / 135
2. 宽可容人，厚可载物 / 137
3. 做人要豁达，别做“铁公鸡一毛不拔” / 141
4. 做一个懂得感恩的人 / 143
5. 把敌人变成朋友 / 146
6. 给别人留余地，便是给自己留“出路” / 148
7. 吃亏是福，对人要大方一点 / 151

七、学会变通，需要灵活的头脑 / 155

要做有头脑的人，要灵活变通。头脑灵活，懂得变通。不善变通的人，不知变通的人，往往会固执己见。商人靠智慧打天下，聪明的头脑是取胜的关键。世界上所有富翁都是最会用头脑里的智慧赚钱的。我们许多人用体力赚钱，不少人用技术赚钱，很少人用知识赚钱，极少人是用智慧赚钱的。在财富时代，智慧的人太少太少，有智慧又能抓住商机的人更是凤毛麟角。只要我们开动脑筋，发挥智慧，就可以把握机会，成为财富的主人。

1. 成功需要灵活的头脑 / 157
2. 三分苦干，七分巧干 / 159
3. 做生意头脑要机智 / 162
4. 脑袋决定口袋，知识决定未来 / 165
5. 保持清醒的头脑 / 167
6. 遇事要沉着冷静 / 169
7. 头脑常带一副“镇定剂” / 172
8. 改变思路，找到出路 / 175

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

八、学会变通，需要一双慧眼 / 179

商人的眼光敏锐与否，决定了商人是否可以审时度势，灵活地转变经营策略。眼光定成败，敏锐洞察时势商机：面对不利商情，要舍卒保帅；面对强大对手要谨慎行事，避其锋芒；瞄准目标，有的放矢，在别人看不到希望的地方看到希望。只有那些具有锐利眼光的人才能够真正了解时势，顺应时势，借时势为我所用。因此，要想拥有一番美好的事业，离不开一双善于发现机遇的慧眼。

1. 有一双识别机遇的慧眼 / 181
2. 眼光有多大，生意就有多大 / 183
3. 眼光看准之后再迈步 / 185
4. 站得高才能看得远 / 188
5. 把眼光放长远一点，放长线钓大鱼 / 191
6. 经商要有准确的判断力 / 194
7. 要有敏锐的商业嗅觉 / 196
8. 眼光要准，更要出手快 / 199

九、学会变通，要寻求合作谋共赢 / 203

变通的结果是共存。无论如何？人生路上总会有一些事情是单凭自己的力量不能顺利完成的，这时就需要与他人一起合作，同闯难关。有时候，你在不给对方机会的同时也断送了自己的机会；而自己舍得利，让对方得利，最终还是会给自己带来较大的利益。《易经》说：“抱残守缺，变通求存。”一切事情，能够合于天时、地利、人和，必能“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”。因此，我们要学会在变通的程序里，去寻找人生的意义，在变通的程序里，找到并存的机会。

1. 做生意的要义在于和气生财 / 205
2. 化敌为友，与对手建立友谊 / 207
3. 学会与他人合作 / 210
4. 互惠互利，以“合”求得共赢 / 212

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 有钱大家赚，利润大家分享 / 216
6. 成功合作应该是利益均沾 / 218
7. 舍小利为大谋 / 221

十、学会变通，要洞明世事 / 225

《红楼梦》中有一句话说得很好，“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。一个人要做好任何事情，都离不开“世事洞明”和“人情练达”这八个字。用在商业上，用在为人处事上，讲的就是一个变通能力。只要你学会用变通的眼光去看待周围的人和事，综合运用方圆之术灵活地处理与人的关系和与事的境遇，那么你在经商中将如鱼得水。因为商道实质上就是人道，经商就是做人，交易就是交心。要做一个成功的商人首先要做好人，先学做人，才会做事。

1. 世情才是大学问，世事洞明皆学问 / 227
2. 低调做人，锋芒毕露必吃亏 / 229
3. 做人要谦卑，把姿态放低一点 / 231
4. 做事先做人，做人要真诚 / 233
5. 恪守信誉，方能立足 / 236
6. 做生意就是做人情，要算好人情这笔账 / 238
7. 建立通达人脉，左右逢源好赚钱 / 241
8. 方圆做人，处世要圆融 / 244

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一、学会变通，不要在一棵树上吊死

穷则思变，变则通。识时务者为俊杰，通机变者为英豪。不要死用一种方法，要变通。通往成功的道路不止一条，又何必在一棵树上吊死呢？抓住成功的关键，东方不亮西方亮，不管它是黑猫白猫，重要的是它能否逮“耗子”。无论任何时候，我们都要学会变通，学会转弯，就像条条大路通罗马，抵达成功之巅的路也永远不止一条！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 穷则变，变则通

> 每个人都可以有巨大的雄心及高远的梦想，区别在于有没有能力实现这些梦想。当梦想成真的时候，会否在成功的台阶上更知进取？当梦境破灭、无力取胜、无能力转败为胜时，会否被套在自命不凡的枷锁里？是否跌进万念俱灭无所期待的沮丧之中？再有学识再成功的人，也要抵御命运？
>
> ——李嘉诚语录

“穷则变，变则通，通则久”出自《易经》，意思是当身处困厄的境地时就得要学会变通，思维变通后问题自然就可迎刃而解。这句话还告诉我们的是，做事要遵循辩证的哲学思维才能让自己立于不败之地。当我们把自己逼到死角的时候，要用一个变通的思维来帮助自己摆脱困境，借此走向成功。

“识时务者为俊杰”，所谓俊杰就是善于变通者，就是积极应变者。流水不腐，善变者应当像水一样顺应时势，在变化中求生存、求发展。只有求变才能带来出人意料的人生赢局。

做人必须当变则变，以变求成，“变”犹如一根“指针”，总能给你指出走出困境的方向。

一个人贫穷，不是口袋贫穷，而是脑袋贫穷，你要先有富有的想法，才能过富有的生活！穷则变，变则通，只有改变自己的现在，才能拥有美好未来。

李嘉诚曾说：“每个人一生中都要扮演很多不同的角色，也许，最关键的成功方法就是寻找到导航人生的坐标。没有原则的人，会漂泊不定；有正确的坐标，我们做什么角色都可以保持真我，挥洒自如。”李嘉诚之所以能够成为“塑胶花之王”、“地产大王”、“股市强人”，无不与他从小就立有远大的志向和设立正确的人生坐标有关。

人生漫漫，只有给自己一个定位，找准自己的人生坐标，掌握好自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

己手中的舵，踏实做事，向着既定的目标前进，勇敢地迎接挑战和竞争，才可能达到人生辉煌的终点。

李嘉诚让人崇拜、叹服、着迷，因为在时代的轮盘赌上，无数人输掉了生意、输掉了人生，李嘉诚却总能避过风险，把握机会。他演绎了一个贫寒少年白手起家而成功的经典神话，他为千千万万的普通人实现了梦想。

1928 年 7 月 29 日，李嘉诚出生于广东省潮安县府城北门街面线巷一座古宅里的书香世家。5 岁的时候，他在父亲李云经的指导下，祭拜孔圣人，进了潮安北门观海寺小学念书。李氏家族的古宅，有一间小小的藏书阁，书架上层层叠叠地排放着很多古籍，每天放学回家，李嘉诚就泡在藏书阁，忘我地阅读诗文。他涉猎非常之广，《诗经》、《论语》、《离骚》、唐诗、宋词、元曲……

书籍向李嘉诚展示出另一个世界。在他的父亲李云经的教诲下，他仿佛看到忧国忧民的屈原，仰天吟唱“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”；看到杜甫在寒冷的秋夜，悲愤高歌“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜！”所有这些，在李嘉诚的脑海里一点一滴地累积、升华。从那时候起，他就立志：“勤勉苦读，出人头地，报国为民。”

1940 年，12 岁的李嘉诚为了躲避日军侵略，随着家人辗转迁徙香港。李嘉诚来到香港的头一件事，就是苦攻广东话和英语。李嘉诚学英语，几乎到了走火入魔的地步。上学放学路上，他边走边背单词。夜深人静，李嘉诚怕影响家人的睡眠，独自跑到户外的路灯下读英语。天蒙蒙亮，他一骨碌爬起来，口中念念有词，还是英语。他天赋高，记性强，经过一年多刻苦努力，终于过了英语关，能熟练地运用英语答题解题了。自此，他便养成了学习英语的好习惯，就是在辍学之后，他仍然常年不断地自学英语。在以后的商战风云中，英语让李嘉诚受益较多。

李嘉诚 14 岁的时候，就开始承担养家重任，少年时期的李嘉诚做过茶馆的跑堂、五金厂的推销员。然而，基于对时势的准确判断，李嘉诚果断地选择独立创业。1950 年，李嘉诚在香港筲箕湾以 5 万港元创建长江塑胶厂。他取“长江”的厂名，来自“长江不择细流，故能浩荡万里”——足见他长江般的远大的志向。它的含义是：

“长江之源头，仅涓涓细流，东流而去，容纳无数支流，形成汪洋之

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

势，日后的长江塑胶厂，发展势头也会像长江一样，由小到大。长江是中国的母亲河，是中华民族的骄傲，未来的长江集团，也应该为中国人引以自豪。长江浩荡万里，具有宽阔的胸怀，一个有志于实业的人，理当扬帆万里，破浪前进，去创建宏图伟业。”

香港一家媒体，曾经做出了如此评价：“李嘉诚发迹的经过，其实是一个典型青年奋斗成功的励志式故事，一个年轻小伙子，赤手空拳，凭着一股干劲勤俭好学，刻苦而劳，创立出自己的事业王国。他常言：追求理想是驱使人不断努力的最主要因素。”

常把壮志盈胸，莫道英雄天成，敢于小试锋芒，才有机遇可乘。古往今来，多少英豪逢时起，把握机会雄心逞。时代造就英雄，而英雄又开创了新的时代。

人生要想在事业上取得成功，首先要找到适合于自己的事业，也就是说要给自己定位。正确的人生定位是事业成功的关键所在，正确定位才能淋漓尽致地发挥自己的才能，才能在事业上取得成功。

当然，走向成功是需要多方面因素辅助的，定位人生的同时，必须树立远大的志向，诸葛孔明留下一句传颂千古的名言：“志当存高远。”此话道出立志对人生的重要性。

并不是每一个在事业上取得成功的人，都有显赫的背景，创业伊始他们大多都从低位进入，但他们能屈能伸，进退有术。能屈能伸者多是大智慧的有识之士，他们胸有大志，眼光长远，经过不懈的努力，都能获得丰富而完美的人生，最终取得事业上的成功。

世界总是处于发展和变化之中，所以人要适时地灵活定位，跟上时代前进的脚步，要用创新的眼光来看待问题，以发展的眼光来分析问题，在不断发展中取得不断的进步。

《易经》的道理要求人们在生活中善于变通，这样才能有顺达的未来。

废墟面前，很多人都摇头路过，而只有一小部分人停下来，发现了其中隐藏的财富。同样，当不幸降临的时候，我们的目光大都停留在了失败、逆境、苦难之类的字眼上，很少能转个弯，发现另一条通向成功的路。有句话叫：惊喜就在前方转弯的地方。如果我们囿于消极的心态，一味固执地要在一棵树上吊死，注定不会看到拐角的惊喜。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

人生要想成就一番事业，最关键的是给自己定位。人生在世，若能首先找准自己的位置，处理好自己与社会他人之间的关系，顺应社会，善于灵活变通，人生就会一通百通。那么，如何给自己的人生定位？

(1) 给自己的人生定位，首先要给自己选定一个最适合的社会角色，这样才能为你的人生做出长远的规划，从而打造属于自己的事业帝国。人生定位需要深切地认识自我、了解自我、立足现实、放眼未来，“骏马能历险，犁田不如牛；坚车能载重，渡河不如舟”，人生角色的选择是至关重要的。

(2) 给自己的人生定位，关键是能找到自己的差异化优势，选择有自己特色的实现途径。尺有所短、寸有所长，定位不在盲目贪高贪大，贵在适合自己。不邯郸学步，不东施效颦，有自己独特和熟练的处事方式；不刻舟求剑，不缘木求鱼，能正确认识和把握客观规律。

(3) 给自己的人生定位，还需要对机会的敏锐把握，凡事主动出击。掌握趋势和把握信息是发现机遇的先决条件，但只有“有准备的头脑”才能把握和创造机遇。主动才能赢得先机、赢得时间，才能在机遇到来之时，胸有成竹，待时而动，运筹帷幄，决胜千里。

(4) 给自己的人生定位，还需要持之以恒，不畏艰险。一个人即使给自己定好了位置，还必须有发展自我的空间和环境，以及能助自己一臂之力的良好机遇，而机遇不是等来的，是靠自己不断的努力争取来的。定位选择好，就应该全力以赴而为之拼搏，并且还应该有不达目的誓不罢休的勇气和毅力。

2. 此路不通另寻他路

我拼命创业的原动力就是随着环境的变迁而来的。

——李嘉诚语录

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

变通是天地间最大的智慧，是才能中的才能，智慧中的智慧。此路不通，就应懂得变通。让生活多转个弯，人生不必有那样多的执着，既然前面的路行不通，那就走路边的小径吧！有自己的思路，才有宽广的出路。

有时候，此路不通，那就用另一种方式吧，也许没走过的路比较难走，但一旦走过去，也许你会发现这条路的风景更美！

如果一条路走不通了，还要苦苦挣扎，不肯放弃，那只能是一条道走到黑，没有希望转机。当此路不通时，应考虑改走别的路，也许能转危为安。

李嘉诚走上经商这条路，很大一部分原因是由于环境所迫。曾经有一名记者问李嘉诚："你今天的成功说明你是一个很有志向的人，你认为志向是不是天生的?"李嘉诚回答："从哲学的角度来说，事物均是发展的。人的志向涉及两个环境：一是你自己的理想所造就的；二是现实生活所给你的。这两个环境都是你难以抗拒的，他们相互争斗的过程，也是磨砺你意志的过程。就拿我自己而言，童年的时候，受到父亲的言传身教，从小就很喜欢念书，而且非常上进。那时候，我便暗暗地发誓，要像父亲一样做一名桃李满天下的博学多才的教师。然而后来环境一改变，贫困的生活迫使我孕育一股更加强烈的斗志，就是要赚钱。可以说，我拼命创业的原动力就是随着环境的变迁而来的。"

李嘉诚 1928 年出生于广东潮州，父亲是小学校长。1940 年为躲避日本侵略者的压迫，全家逃难到香港。两年后，父亲病逝。为了养活母亲和三个弟妹，李嘉诚被迫辍学，走上社会谋生。他从底层做起，不断积累工作经验。22 岁时，用四处借来的 5 万港元创办了自己的塑料厂，并将它命名为长江塑料厂。1958 年，李嘉诚开始投资地产市场。他独到的眼光和精明的开发策略，使长江塑料厂很快成为香港的一大地产发展和投资实业公司。当长江实业(集团)公司于 1972 年上市时，其股票被超额认购 65 倍。到 20 世纪 70 年代末期，他在同辈大亨中已脱颖而出。

李嘉诚当初的理想是当一名教师，而不是商人，但残酷的生活迫使李嘉诚别无选择地走上了从商之路。如果当初李嘉诚选择当一名教师，那么，这位商业天才或许会就此埋没。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所以说，搏击一世却未能获成功的人，会不会是因为他生命中真正精粹的部分被自以为“那不是最好的”，而从未得以展示呢？每个人的思维或审美总是有一个固定模式，而且不愿打破，所以，很多时候，埋没天才的不是别人，恰恰是自己。此路不通，就该换条路试试。

人的一生，每个人的自身条件都有所不同。每个人遇到的困难也不尽相同，但是有一点是一样的，那就是懂不懂变通将决定其是否能够取得成功。萧伯纳说：“聪明的人使自己适应世界，而不明智的人只会坚持要世界适应自己。”

而现在我们却要说：“变通是天地间最大的智慧，是智慧中的智慧。变通是一种方法，是一种策略，更是一种艺术。”所以，让我们学会变通吧，让我们走向成功的大道吧。假如我们陷入困境，不要消沉，不要焦虑，有一条路可以绕开人生路上很多的坎坷使我们走向成功，那就是及时的变通。

成功之路不可能是那么的顺风顺水，总会有高有低，有时候，失去也未必是坏事。所谓“塞翁失马，焉知非福”，没有昨天的失，也许未必有今天的你。条条大路通罗马，此路不通，拐个弯，也许柳暗花明又一村。做人要懂得变通，懂得如何“灵活走位”。每做一件事，只要曾经尽了力，结果纵然不如人意，也毋须怨天尤人，人生最重要是无怨无悔，别把成败得失看得太重。此处不留人，自有留人处，通向成功之路并不是只有一条。

所以，一个人如果一意孤行，明知不可为而为，费尽辛苦，其结果却不尽如他所愿。既然没有什么结果，那还是及早变通为妙，不懂得变通的人只会一头扎到死胡同里出不来。

行动指南

成功的路有千万条，关键是要找到一条适合自己的路。千万不要一条道奔到黑，不撞南墙不回头。埋没自己才能的人，往往是出于自己的偏见而招致失败的厄运，恰恰是自己的认死理思维在作怪。现代社会有许多活法，何必拘泥于一种形式？换一条最适合自己的路走，肯定会收获快乐和幸福。怎样才算是适合自己的路呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

(1) 找到正确的途径。世上通往成功的道路有千万条，任何一种办法都有其存在理由。关键是，这些办法适不适合自己。能给你持续带来赢利，使你的市值和财富不断增长的路就是正确的路。

(2) 用正确的态度来迎接自己选择的路。凭借着自己的技能和喜好来选择，一旦作出选择就要用愉快的心情去面对你要走的路。

(3) 要有自己的风格。要形成自己的风格、走出自己的路，就必须虚心地学习。不学习就想取得进步，那是痴人说梦。怎么学习？当然是要去伪存真，弃粗取精，把那些真正有用的东西学习到手，记在心，反复实践证明之。如此，就能慢慢形成自己的风格了。如果整天只是跟在别人后面跑，永远也出不了头，永远也别想发财致富。

3. 逆境中寻求变通，把逆境转化成机遇

在逆境中，你要自己问自己是否有足够的条件。当身处逆境的时候，我认为我能够！因为我勤奋、节俭、有毅力，我肯求知并肯建立良好的信誉。

——李嘉诚语录

每个人都讨厌逆境，但逆境又像影子一样顽强地追随着你，它常常给人带来很多的困扰。逆境虽然不是值得称道的好事，但也不是不可摆脱的坏事。从某种意义上说，逆境也是一种机遇，也是人生发展过程的必然。人们常说：前途是光明的，道路是曲折的。这“曲折”就是说，前进道路上充满着困难、坎坷、挫折等等，也就是逆境。

人生绝对不可能一帆风顺，机会也不总是顺风而来，蕴藏在逆境中的机会永远都是非常巨大的，甚至足以改变人一生的命运。所以在任

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

何时候，对于逆境都应该抱着一种乐观和欢迎的心态来迎接它。

要越挫越勇，在逆境中以"变"求生存。逆境不是不可逾越的障碍，每一个困难都是一次挑战，每次挑战都是一次机遇，战胜困难就抓住了机遇。

因此，逆境求生，就是要认清逆境，并敢于正视逆境，把逆境看成是严峻的考验和磨练。始终坚定信心，积极利用各种可以利用的因素，做好准备，待时机成熟，奋力搏击，使逆境成为人生旅程上的一个闪光点。

李嘉诚在回顾自己的创业经历时说："在逆境中，你要自己问自己是否有足够的条件。当身处逆境的时候，我认为我能够！因为我勤奋、节俭、有毅力，我肯求知并肯建立良好的信誉。"

李嘉诚的创业历程并不是一帆风顺，在逆境中，他化艰苦为力量，从逆境中崛起。经过不懈的努力，50 年以来，李嘉诚从经营塑胶业、地产业到掌握多元化的集团业，他的业务经营领域，早已越过香港，向欧美、向全球伸展，最终成为了亚洲首富。

李嘉诚说："人们赞誉我是超人，其实我并非天生就是优秀的经营者。到现在我只敢说经营得还可以，我是经历了很多挫折和磨难之后，才领会一些经营的要诀的。"

李嘉诚童年时遭遇的战乱和贫穷是他一生中最大的逆境。他自幼丧父，父亲李云经没有给李嘉诚留下任何遗产，相反，给李嘉诚留下的是一副家庭的重担。但李云经同时也给李嘉诚留下了终身受益的丰厚遗产，那就是如何做人的道理。生活重担和做人的道理，这两份沉甸甸的遗产在李嘉诚今后的商业生活中起着至关重要的作用。正是因为对父亲的承诺和对家庭的负责，年仅 14 岁的李嘉诚作为家里的长子，谢绝了舅父庄静庵继续供他上中学的好意，毅然决然地辍学求职，担起养家糊口的生活重担。那时候的他一心想的就是要挣钱，要靠自己的双手养活母亲和弟妹。

李嘉诚靠一双脚行遍港岛，踏入社会。求职期间他的一双脚跑得又肿又疼。他遭受了太多的白眼和冷语嘲讽，遭受了太多的辛苦和委屈。他曾听母亲的话去投奔一个同乡长辈，奔跑了一天找到的却是一家倒闭的空店。当他"踏破铁鞋无觅处"的时候，舅父庄静庵让他到自己的钟表公司上班，李嘉诚非常倔强地拒绝了舅父的好意，立志要靠自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

身的力量寻找工作。这种独立、自信、永不言败的性格，使李嘉诚从一个打工仔迅速成长为一个工厂主，并在日后的经商道路上，克服了一个又一个的困难，走出了一个又一个的险境，最终一步步走向商界的巅峰。

就像李嘉诚自己所说："我告别童年、投身社会，悲惨的经历促我快速成长，短短的几年内，我为自己空白的人生确定了方向。"而一连串过早到来的不幸，培养了他独立和进取的精神，他学习到如何克服逆境和从中汲取力量，他把令人精疲力竭的困境，转化为学习的机会，最后转化为成功的动力。现实还逼迫他掌握了一套独特的自我管理的方式，一种惊人的自律能力和学习能力。

人生的机遇准确来说应该有两种：一种是顺境，一种是逆境。

在顺境中顺流而上，抓牢了机会或许每个人都能够做到，但是面对逆境，许多人纷纷败下阵来，在逆流中舟沉人亡。

事实上任何逆境里都孕育着机会，而且这种机会的潜能和力量都是十分巨大的，那些善于抓住机会的老手，十分乐于在逆境中生存，因为他们知道，逆境将要把他们推向又一个更高的起点。

为什么逆境也能产生机会呢？

一是因为逆境可以磨砺人的品格、才气和胆略，可以激发人们奋发向上的毅力和勇气。谁都清楚，很多最出色的人往往都是经过逆境的磨练才取得成功的，对一个人来说，逆境就是"清醒剂"，有些逆境的遭遇可以锻炼人才，也蕴涵着摆脱困扰而再前进的机遇。否则的话，有些人极易陷入眼前的成就而失去激进的锐气。逆境有时也像一面镜子，它不但映照出勇士不倦进取、大胆开拓的英姿，而且也折射出懦夫望难生畏、萎靡不振、掉头退却的身影。

二是因为顺境和逆境在一定的条件下是可以转化的，环境本身是无情的，但也是最公正的，它对所有人都是一视同仁，环境虽然不以人的意志为转移，但是我们对于环境却有主观能动性，每个人都可以努力去改变环境，到了一定的时候，逆境也有可能转化为顺境，也就是说足以证明人在逆境的情况下，也有可能获得成功的机会。事实上，在机会出现的全过程中，顺境和逆境往往是交错出现，今天遇到的顺境，明天有可能就成为逆境，所以要想抓住机会必须能够在顺境中扬帆鼓浪，能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

够在逆境中避短就长。人在逆境、生不逢时，意志坚强者发奋努力，不时改变着环境，从而机会不断地出现，意志薄弱者却只能抱怨环境，无所作为。逆和顺是矛盾的两个方面，相互对立，相互依存，又相互转化。逆境可以使机会夭折，也可以使机会出现，顺境理应为机会提供良好条件，但搞不好同样可以使机会夭折。

逆境并不可怕，可怕的是人们缺乏身临逆境的心理准备。要抓住逆境中的机遇，你必须要做到心地坦然、处变不惊，最关键的是要沉着地等待时机，从逆境中获得前进的动力，学会在逆境中坚持。再有就是用积极的心态应对逆境，因为积极的心态容易使人成功。面对逆境你必须花数倍的精力去建立和维系自己积极的心态，同时应用你的自信心明确目标，将积极的心态转化为具体的行动。当你正确地面对逆境时，它就会成为你成功的垫脚石，而绝不会成为你辉煌生命的障碍！

行动指南

逆境中寻求变通，把逆境转化成机遇。逆境只是增大了人们向理想、目标前进的难度，而不是剥夺了为理想目标奋斗的权利和实现理想目标的可能性。事物常具有两面性，在逆境中向理想目标奋斗，可能会有顺境中难以得到的收获。因为，逆境的恶劣环境，对于挑战者而言，可以磨练意志、陶冶品格、丰富战胜困难的经验。当处于人生的逆境时，如何战而胜之呢？

(1) 要有自尊自爱的人格。人生是顺境还是逆境，人们常常难以控制，但独立的人格和尊严却是自己可以坚守不变的。“富贵不淫、贫贱不移、威武不屈”，是在任何情况下都要坚持的做人准则。有了这样的做人准则，才能在顺境中不狂妄自满，在逆境中不妥协丧志。

(2) 要淡化个人名利。一个以自我为中心、充满私欲的人，容易患得患失，瞻前顾后，难以实现宏图大业。一些人一生的许多苦恼，多源于个人私欲的不满足；当人们从私欲中解脱出来，就会发现，许多所谓的逆境，不过是由于私欲难填而杜撰出来的虚幻。况且，即使真正陷入人生的逆境，只要置个人得失于不顾，视荣辱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

毁誉如浮云，就能做到无私无畏、勇敢抗争，从而战胜困难，走出逆境。

(3) 要有乐观的精神和积极的行动。乐观的精神，是战胜逆境的精神动力；积极的行动，是走出逆境的有效途径。没有乐观的精神，不可能在逆境中长期不懈地坚持抗争；没有积极的行动，大不了是个盲目乐观主义者，不可能真正战胜困难，取得胜利。

4. 面对失败，善于变被动为主动

知道光凭能忍、任劳任怨的毅力已是低循环过时的观念，成功也许没有既定的方程式，失败的因子却显而易见，建立减低失败的架构，是步向成功的快捷方式。

——李嘉诚语录

变通者善于变被动为主动，变不利局面为有利于自己的局面。主动和被动为两种截然不同的生活处事状态，其结果更是不同。一个总是被动的人，是消极的，难以有所发展；而一个事事主动的人，是积极的，容易找到发展的最佳方式。成大事者总是积极上进的人，他们总是以主动为处世状态，并且善于变被动为主动。

人的一生是正确与错误、成功与失败交织的一生，每个人都在严酷的生存竞争中苦苦挣扎，就像千军万马过独木桥，稍有不慎，就可能被淘汰出局。成功与失败是人生的两个极端，却仅相隔咫尺。有人把它们称之为比邻而居的两家门户，也有人说它们不过是前后步伐，其结果相距那么遥远，却又如此紧密相连。成败的转换往往只是瞬息之间的事，没有永远的失败者，也没有永恒的成功者。只有经得起成功，更经得起失败的人，才是真正成功的人。在遭遇失败时，我们不妨对自己说："失败只是暂时停止的成功而已！"

当出了差错，或遭受某个挫折，造成了某种损失后，成功者会汲取

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

教训，设法补救，以扭转不利局面，变被动为主动。

李嘉诚说，22岁他创立长江塑胶厂时，他“知道光凭能忍、任劳任怨的毅力已是低循环过时的观念，成功也许没有既定的方程式，失败的因子却显而易见，建立减低失败的架构，是步向成功的快捷方式”。回顾早年商业生涯，李嘉诚并非没有犯过错误，而他将这些错误提炼为新的人生哲学的能力，实在令人吃惊。

1950年，在其塑胶工厂成立时，为了节省微薄的租金，李嘉诚选择了一个货仓作工厂。不久之后，因香港连降暴雨，刚刚添置的塑胶机器被逐一泡坏，结果开业后不到两个月就需另觅厂房经营。李嘉诚并未以“运气不好”为由怨天尤人，而是开始思考，未来每做一件事，需将其种种环节考虑周全，并给自己留出余地。

日后，当他有钱买下一艘游艇，已经被训练得极为谨慎的李嘉诚定制了两个引擎，两个发电机，以备不时之需。甚至，“如果两个都坏掉，我船上还有一个有马达的救生艇”。这个教训可以回溯到1950年李嘉诚创业之初。

李嘉诚再一次在人生的大磨难中徘徊着。这之前，他经历的磨难是不可抗拒的天灾人祸，可是这一次，却是他自己的失误造成的。

李嘉诚在创办初期经历了惨淡经营期。由于盲目扩张，承接了过多订单，但因为人手不足，加之工厂的设备极其简陋，影响了生产进度和质量。仓库积压了大批因质量问题或因交货日期推迟而被退回来的产品。屋漏偏逢连夜雨，那些塑胶原料商看到李嘉诚四面楚歌也纷纷上门催缴原料费。银行在得知长江厂陷入危机这一情况后，也派职员来催贷款。李嘉诚这时是焦头烂额、痛苦不堪，可是他不得不陪笑接待，恳求银行把限期放宽一些。

那次危机中，李嘉诚付出了惨重的代价。直到现在，李嘉诚回想起那场危机仍心有余悸。其实，失败并不可怕，可怕的是，失败后一蹶不振。在哪里跌倒就从哪里爬起来，让自己充满信心，保持清醒的头脑，然后迎头赶上，这才是最好的补救良药。经过一番洗礼之后，李嘉诚开始静心思考国际形势变化，理性经营，在以后的从商生涯中披荆斩棘，终成正果。

商战中遭遇失败后，要及时总结经验教训，针对性地采取补救措

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

施，以防损失继续扩大，也防止再次重复所犯的错误。亡羊补牢虽有点“马后炮”的味道，但也是十分必需和必要的。

纵观古今中外的历史人物，没有谁是彻头彻尾的成功者，每个人的成功都是在失败的基础上获得的。那些成大事者，他们能够经受数十次、数百次乃至上千次挫折和失败的打击，而矢志不移、不屈不挠。有人认为成大事者需要有钢筋铁骨般的坚强意志，一般人是难以做到的。实际上未必如此。忍受失败的毅力，主要来源于他们以积极的心态对待挫折失败。强者认识到没有失败就不会有成功，失败里面包含着成功。他们把开拓进取中遭遇到的失败看作是理所当然的事，有着足够的精神准备。他们认为一次失败就是一次经验的积累。

失败是成功之母，但失败了就要总结教训，检讨失败的原因，然后奋起直追。

还是一位大哲人说得好：“当你跌倒时，不要空手站起来。”跌倒是坏事，但如果你能从跌倒中得到一些启发，从失败中学习致胜的道理，你的跌倒和失败就有了新的意义。当你学会如何反败为胜时，你就能领悟“失败是成功之母”的道理了。

总之，做生意应该主动些，要灵活变通，处于被动时，要及时变主动。

行动指南

被动与主动常常近在咫尺之间。有的人在失败后会丧失信心，从此一蹶不振；而有些人则会从失败中汲取教训，为下一次努力积累经验，争取下一次的行动能够顺利。现实社会是个竞争激烈、变幻莫测的社会，总是消极待事，不会有好的前程。如果能善于把被动变为主动，以积极的姿态处事，就能跟上时代的步伐，取得一定的成就。

(1) 想好应对失败的方法。失败是有成长力的，小事不处理，就会变成大事。失败是可以预测的，在重大失败发生之前一定有一些预兆。要想走得远，就得先考虑失败，想好应对失败的方法，如此才能在失意时保持冷静、从容应对。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

(2) 从失败中汲取教训。当你遇到失败时，切勿浪费时间去计算遭受了多少损失；相反，你应该算算看你从失败当中，可以得到多少收获和提高。你将会发现你所得到的，会比你所失去的多得多。

(3) 以积极的心态面对失败。失败是一种心态，它可以是“不行了，我真的不行”，它也可以是成功的垫脚石，关键在于你怎样对待它。每个人都有失败的经历，只有敢于面对现实，不怕失败的灭顶之灾的人，才可以达到成功的彼岸。

(4) 要学会思考，认真、积极地思考。积极思考的力量是惊人的，任何失败均能通过积极思考来解决。通过认真思考，你就有能力在短时间内，抓住问题的核心，然后全力解决它，并尽力做好。要想战胜挫折避免失败，你必须积极思考。只有通过思考，才能找到解决困难的方法，也只有通过思考，才能在逆境中或者在失败中反思自己，发挥自己的聪明才智战胜困难，走向成功。

5. 有梦想，就要立即付诸行动

人的一生中会有各种各样的梦想，为了实现梦想，要能够忍受各种委屈和艰辛，义无反顾地为自己的梦想付出行动。

——李嘉诚语录

变通之道，需要我们立即付诸行动。有好多人总是眼睁睁地看着到手的机会跑掉，为什么呢？因为他们不敢行动，怕准备不充分，会失误；怕一脚迈不好，会跌倒。当他一切都准备好之后，却又时过境迁，再采取行动已经毫无意义了。

一项成功的原则，无论多么有效，也不能使你富足快乐。只有行动才使一切变得有实际意义。行动像食物和水一样，是滋润你新生命成长的养料。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

绝不要把今天的事留给明天现在就行动吧！即使你的行动一时不会带来成功和快乐，但总比坐以待毙来得好。行动也许不会马上结出快乐的果实，但是没有行动，所有的果实都会被鸟儿叼去，或者在树上烂掉。

人生光有目标还不行，必须行动。因为永远是你采取了多少行动决定你有多成功，而不是你知道了多少。

成功的秘诀——立即行动。不管你现在决定做什么事，不管你设定了多少目标，你一定要立刻行动。现在做，马上做，是一切成功者必备的品格。

李嘉诚在一次集会上，说出了自己成功的一个基本要素：梦想。人的一生中会有各种各样的梦想，为了实现梦想，要能够忍受各种委屈和艰辛，义无反顾地为自己的梦想付出行动。

他认为，创业的过程，实际上就是恒心和毅力坚持不懈的发展过程，其中并没有什么秘密。

李嘉诚是个实干家，他要以实际行动来实现他的远大志向，而非仅仅挂在嘴上。他是个不折不扣的实干家，实干家都是说得少干得多。

李嘉诚不是好高骛远之人，他总是脚踏实地，向既定的目标迈进。李嘉诚对于达到什么目标，需要有什么步骤，心里都一清二楚。他曾经说过，“我有一个非常清醒的阶段，我很清楚会付出什么样的代价、需要走几步棋。”

1971 年 6 月，李嘉诚宣布成立长江地产有限公司，集中精力发展房地产业。在第一次公司高层会议上，李嘉诚踌躇满志地提出：要以置地公司为奋斗目标，不仅要学习置地的成功经验，还要力争超过置地。李嘉诚的宏愿在当时看起来像天方夜谭。香港置地有限公司是全球三大地产公司之一，在香港处于绝对的霸主地位。其业务范围除地产外，还兼营酒店餐饮、食品销售，以香港为基地，辐射亚太 14 个国家和地区。况且，从地盘物业比，拥有 35 万平方英尺的长江实业集团，如何比得上拥有千余万平方英尺的地王香港置地？但李嘉诚认为：“置地的基地在中区，中区的物业已发展到极限，寸金难得寸土，而是寸土尺金。长江的资金储备不足，自然还不敢到中区去拓展，但我们可以去发展前景大、地价处于较低水平的市区边缘和新兴的市镇。待资金雄厚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了，再与置地正面交锋。”

然而，要实现李嘉诚的“远大目标”，确实并非易事，不仅需要充足的时间，还需要大量的资金。为了解决资金困难的难题，李嘉诚把握了机会。随着香港股市上市条件的不断放宽，许多具备条件的华资大企业陆续上市。李嘉诚正是在这种大背景下，萌动并筹划将长江公司上市。1972 年，李嘉诚将长江地产有限公司改名为长江实业(集团)有限公司，随即上市。上市不久，长江的股票就升值一倍多。长江上市，不仅解决了资金筹措困难等难题，也是李嘉诚事业的一次大飞跃。然而，天有不测风云，长江实业上市之后并不是一帆风顺。1973 年香港发生大股灾，恒生指数到 1974 年 12 月 10 日跌至最低点 150 点的水平。李嘉诚保持了他在地产行业“人弃我取，低进高出”的作风，渡过了一个个的难关，成为当时的“股市强人”。从此，如鱼得水的李嘉诚在香港股市摸爬滚打十几年，创造了许多惊人的奇迹，并迅速跃升为香港华资地产的龙头老大。到 20 世纪 80 年代，李嘉诚已实现了赶超置地公司的目标。

由此可见，商人应该敢想。许多现实和成就便是由梦想开始，经过努力而达成的。有目标，还要有行动、有毅力、肯苦斗，才能结出硕果。

人与人最大的不同不在于有没有梦想，不在于有没有目标，关键就在于行动。

没有目标的人生，就像一叶无人驾驭的小舟，漫无目的地随风飘荡。

明确的目标，正是成功的基础。

想到就干，立即行动。

如果我们不付出行动，一切的幻想、计划和目标都毫无意义。现在是自己的，我们绝不能拖延，只能现在就付诸行动，不能让拖延使我们裹足不前，更不能把今天之事留给明天。

行动指南

不行动你不可能赚钱，不敢行动你赚不了大钱。千万个梦想不如一个行动，立即行动起来，立即忙起来，立即做该做的事，立即向成功跨出第一步。成功属于行动者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

(1) 做一个积极主动的人。只有行动赋予生命力量。只有行动，决定你的人生价值。播下一颗行动的种子，你将收获一种习惯；播下一种习惯，你将收获一种性格；播下一种性格，你将收获一种成功。

(2) 行动要果断。现在就是你行动的时候。不能迟疑，该做的事情现在就去做。行动与其说是一种能力，不如说是一种心态，行动的障碍只有行动才能解决。

(3) 在行动中完善。先投入战斗，然后再见分晓。先行动起来，在行动中去学习、去发现；先行动起来，在行动中检验、去完善。

(4) 毅力要与行动相结合。有志，不等于成功，还要有毅力和行动才能结出硕果。果实是甜美的，但采果的道路并不平坦。只有有志向、有行动、有毅力的人才能采到硕果。

6. 善于变通者，在困境面前寻找新的出路

如果要在这遽然变化的世界上成为“真正的王者”，那就不应该成为被过去思维方式所围困的奴隶。不能将传统的教条原封不动地接纳或反复下去，而是要有勇气以进取的态度将它实践并付诸于行动。困难和挫折是造就强韧人格的良方，千万不要有所畏惧。

——李嘉诚语录

凡是具有积极心态的人，总能够不畏惧困境，而且善于在困境面前寻找新的出路。

对于善于变通的人而言，这个世界上不存在困境，只存在着暂时还没想到的方法。方法终究是会想出来的，所以，善于变通的人只有一个归宿，那就是成功。人生在世，每个人的自身条件不一样，每个人遇到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

过的困境也迥然不同，因此，每个人采取的方法更是不一样的。但有一点是一样的，就是任何人遇到任何困境，都必须变通，不变通，就无法克服困境，很难走向成功。

有些人总是羡慕成功人士，认为他们运气好，总会碰到好的机遇，而自己总是很不幸，做什么都不顺利，总是陷入困境。其实，恶劣的环境有时比优越的环境包含着更大的机遇，这一点只有那些心态积极、心中装有清晰目标的人才能认识到，因而也才能抓住机遇走向成功。

根据调查，98%的人都对自己现在的命运不满意。可是对于究竟什么是满意的命运，这些人却又无法详细地把它描述出来。有些人为了对抗自己不满的命运而不停地作着挣扎，但却无法得到令自己满意的结果。

究其原因，还是因为这些人对于自己的命运没有一个完整的规划，没有一个明确的方向。要想摆脱自己原来的命运，我们必须要对自己的未来无比清晰，并且能够为之建立一套完整的策划方案，惟有这样，才能够走对每一条道路，真正实现自我的理想。

李嘉诚就是这样一个不安于命运现状的人。他于 1950 年开办了长江塑胶厂，初涉商场，李嘉诚便出师得利，做了几笔生意。然而，年纪轻轻的他在看到了一点成功之后就显得浮躁了起来，他一心想要扩大自己的企业，反而忽略了稳扎稳打才是企业发展的长久策略。于是，长江塑胶公司一度陷入了困顿之中。从 1950 年到 1955 年，这 5 年是李嘉诚最为艰难的岁月。接了太多的订单，却跟不上生产的速度，质量也受到了影响，资金也紧张起来。李嘉诚在沉痛地反思之后，决定先冷静下来，好好地研究一下塑胶市场的发展变化。

转机出现在李嘉诚经常阅读的一本杂志《塑胶》上面。这是一本英文杂志，经常有许多国外塑胶产业公司活动的消息，李嘉诚和从前一样认真地看着，突然，他注意到有一篇小报道，说的是关于塑胶花的生产。

顿时，李嘉诚茅塞顿开，一个崭新的策划跃出脑海：他要在香港开辟一个新的塑胶花市场！他认为，人们的物质生活水平一旦有了提高之后，就会需要更多的东西来点缀自己的生活。种植有生命的植物是一项有意思的生活投资，但现代都市里快节奏的生活，让人们不可能有如此之多的闲情逸致来伺候花草，如果有一种漂亮而价格实惠的代替

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

品来美化生活，一定会非常受欢迎。

那种他想象中的代替品，就是塑胶花。李嘉诚是个善于抓住机会的人，策划一浮现，他就当机立断，按照《塑胶》杂志上的提示，他于1957年远赴意大利，去学习制作塑胶花的技术。

到了意大利，又有一个问题冒了出来。由于塑胶花当时在国外也只是刚刚打开市场，意大利的塑胶花企业一定不会愿意和李嘉诚进行技术上的合作，更别提把自己钻研出来的成果教授给他了。可是，他觉得自己不能放弃这个机会，于是他动足了脑筋，巧妙地利用各种身份去学习。这期间，他做过推销员，还去工厂打过短工，虽然这样收集技术资料的速度很缓慢，却使李嘉诚稳扎稳打地将这些技术全部掌握了。

学习期满，李嘉诚马上回到香港。离开意大利之前，他还花了一大笔钱订了一批样品，准备日后继续研究。

李嘉诚回到香港，并没有一回来就盲目地进行生产，而是找了一些塑胶方面的专业人士，请他们帮忙对他远渡重洋带回的塑胶花进行分析和调整。他清楚地知道，在香港他是做塑胶花的第一家，但这并不意味着他就一定能够保证自己的产品长久不衰。他必须要培养出一种性价比最高的塑胶花，才能够站稳脚跟。经过一番钻研，他果然做出了一批漂亮而便宜的塑胶花。当时，对于塑胶花领域的开发，全香港仍旧只有他一家。

塑胶花要开始投放市场了，李嘉诚信心十足，他同步进行了一些广告宣传以及各种促销活动，这一系列有条不紊的活动勾起了香港人对塑胶花的极大热情，李嘉诚的"长江塑胶厂"也顺利地走出了危机。

塑胶厂走出危机之后，李嘉诚并没有为之松一口气。塑胶厂的种种数据表示，资金始终没有周转起来。这意味着李嘉诚还不具备扩大工厂规模的能力。

于是，李嘉诚又开始对如何改变现状的问题进行了深刻的思索。就在他进行策划的当口，有一位商人带着订单来找他了。这是一笔数量非常大，但是时间紧迫，要求很高，而且赚头也不多的生意。李嘉诚考虑了一下，决定接下这笔"薄利多销"的单子。他并不是不想多赚钱，而是他此刻已经有了另外一项计划了，他要利用这次机会，让自己的塑胶厂在市场上彻底地拥有一个巩固的地位。说到做到，用了一个通宵，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚亲自和员工们一起制作出了八种风格的塑胶花。

第二天，定货商看到样品，眼睛里流露出钦佩的目光。李嘉诚居然能够只用一个通宵就做出了令他完全满意的样品！他立刻与李嘉诚签订了合同，"长江塑胶厂"的第一笔大生意就这样做出来了。

和李嘉诚计划所想的一样，此刻已经改名为长江工业公司的长江塑胶厂顺利地借着这笔生意成为了界内的支柱企业。李嘉诚后来曾经这样表示过：一个企业在发展过程中，即使遇上再大的困难，都不是什么要紧的事情。真正要紧的事情是自己绝对不可以对自己的企业丧失信心，要积极地备战，稳妥而有远见地策划，要认真地对待每一个机会。只要不放弃，一切事先的准备就能够帮助企业得到应得的机会，破釜沉舟，走向成功。

成为了一家有口碑、有实力的公司之后，李嘉诚也并没有放弃对远景的规划。他仍旧和从前看《塑胶》杂志时一样习惯性地搜索业内的信息。没过多少时间，他凭借着自己强烈的敏感得到了又一次良机：美国人不但喜欢在家里用塑胶花点缀生活，更把塑胶花的使用扩大到了室外，花园里、公园里，都可以见到塑胶花的身影。

这个时候，李嘉诚把目光投向了国外。他觉得，如果能够和一家国外的企业进行长期合作，自己的企业将有更强的发展势头。

也许是李嘉诚特别善于策划，所以他的每次预见都充满了可行性，这也说明了策划在企业发展中是必不可少的一部分。这一年，北美一家大型塑胶企业需要找一家香港的塑胶企业合作，在收到这家企业的来访函的香港企业之中，赫然有李嘉诚公司的名字。

这正是李嘉诚梦寐以求的机会啊！李嘉诚立刻召集了公司人员，策划了一个全新的方案。在一个星期之中，他申请了相关的银行贷款，选址建造了非常现代化的大厂房，还对工厂的设备全部更新换代。

当北美大公司派来的经理见到了李嘉诚的工厂，几乎没有什么犹豫就拍板决定订合同。李嘉诚精心策划的发展计划成功了，每年，数百万美元的订单从海外飞向长江工业公司，李嘉诚不仅有利可图，更在海外有了很高的声誉，加拿大的银行界也与李嘉诚之间有了很好的合作关系。

随着美国市场的打开，欧洲市场也对李嘉诚敞开了。李嘉诚大胆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地聘用了许多西方管理人士和塑胶人才，并对塑胶花的品种进行改良扩充：各种各样因地而异和具有民俗特色的塑胶花在李嘉诚的精心打造下成为了广受欢迎的产品，而李嘉诚也得到了上千万元的利润。

李嘉诚被称为“塑胶花大王”，这个名字是对李嘉诚创业能力的充分肯定，但综观李嘉诚公司一波三折的起伏过程，我们不难看出，李嘉诚能够得到成功，他身上各种因素中最为重要的就是他看待市场精准的眼光以及他超前的决策能力。他是一位出色的策划家。

可见，成功与能否走出困境密切相关，而如何走出困境则显得至关重要。

如果李嘉诚不能以积极的心态面对困境，把困境当作机遇，积极地追求实现自己的目标，他就不可能走上成功之路。

困境肯定是人生的一部分，没有人会一直一帆风顺，但是你却可以做到让自己的心态平静如海，能容天下。困境其实并不算什么，你需要的只是转变你的心态、一点点的勇气和一点点的激励，请用你的意念很确定地告诉自己，你能走出困境！这是最有效的方式。

因此，我们要智慧而客观地认清各种困境；要鼓起勇气，面对人生道路上各种新的挑战。

行动指南

每个经商者都企求自己的生意一帆风顺。但是商海茫茫，不可能总是万里无云，风平浪静。困境其实并不可怕，只是需要你认真对待、找出解决的方法。经商者总要面临各种困境的挑战，甚至可以说困境就是“鬼门关”。一般人会在困境面前浑身发抖，而成大事者则能把困境变为成功的有力跳板。那么，我们如何走出困境？

(1) 提高速度。不要以为困境是一个客观的存在，无法掌控与逆转。其实，危机与困境的长短完全取决于自身的态度与行动。困境中拥有敏捷的速度，可以获得相对竞争优势，这样自然就降低了自身的风险。

(2) 营造势能。“势”在军事、商业、竞技等活动中具有很重要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的作用。在经营活动中，有效的“势”能营造与利用，可以把企业带入“幸运循环”当中。这种“势”不仅可以打击竞争对手，对强化组织成员信心，提高士气也十分有效。

（3）出奇制胜。在困境中能够使局势迅速发生逆转的方法恐怕只有不走寻常路，出奇制胜了。但是基于艰难的客观环境下可行的奇招不仅很难找到，更存在巨大的风险。此时经商者对市场的了解与发散性的思维创意就显得至关重要。

（4）整合资源。无论在战场中还是市场中，困境时最缺乏的就是资源，这个时候需要一个拥有智慧，同时又能够承受苦难的梦想家似的经营者，他一面要接受困境，一面还要在困境中发现别人看不到的机会。

7. 做生意要灵活，投资宜多元化

做生意不应该自己设限，在能力所及的范围内，只要赚钱就可以进入。

——李嘉诚语录

做生意要讲究灵活，不同的阶段有不同的策略。随着生意越做越大，风险也越来越大，为了避免陷入不可预测的风险中，一定要让投资多元化，万一一个领域失败，还有资本东山再起。如果只在一个领域发展，万一碰到不测风云，就一头栽进去了。

李嘉诚说过，根据投资的法则，不要把所有的鸡蛋放在一只篮子里。为了避免“全军覆没”的惨状，就应该把资金投入到不同的领域中，万一遇到风险，也能够保存实力，以图东山再起。

李嘉诚企业的最大优势就是利润来源多元化，这样能够快速应对市场变化，可以取长补短。例如，长江实业持有和记黄埔近50%的股份，和记黄埔是一个国际化和多元化程度很高的企业，这就在一定程度

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上减轻了1997年以后香港房地产业的衰退冲击。1997年，在房地产业的巅峰时期，长江实业将所持有的长江基建股权的70.66%全部卖给和记黄埔，获得了55.68亿港元现金，并发行了2.54亿股普通股。通过这次股份发行，长江实业持有和记黄埔的权益增加了约3.6%。

李嘉诚在经济危机时，充分利用和记黄埔这把赚钱的利器，在长江实业与和记黄埔买卖间，巧妙地完成了资本的转换。

李嘉诚多次表示，跨国投资以及投资多个领域，可以增强大公司的风险规避能力，唯有多元化的企业，才能成功地避开金融风暴的冲击。

20世纪80年代，在一般人的心目中，事业的发展，一般还是以本土较为稳妥。但是李嘉诚不这样想，究其原因，除了他生活在香港这个全面开放的港口城市之外，还由于他充分认识到了世界经济一体化的大趋势。

李嘉诚是在20世纪80年代中期大举进军海外的。在大规模行动前，李嘉诚已在海外投资中小试牛刀。1977年，他首次在加拿大温哥华购置物业；1981年，李嘉诚在美国休斯顿，斥资2亿多港元收购商业大厦；同年，他再次斥资6亿多港元，收购加拿大多伦多希尔顿酒店。在短短数年中，李嘉诚的公司，在北美拥有的物业有28幢之多。1986年12月，在加拿大帝国商业银行的撮合下，李氏家族及和黄投资32亿港元，购入加拿大赫斯基石油公司52%的股权。时值世界石油价格低潮，石油股票低迷，李嘉诚看好石油工业，做了一笔很合算的交易。这是当时最大一笔流入加拿大的港资，不但轰动加拿大，亦引起香港工商界的骚动。

1990年，他试图购买“哥伦比亚储蓄与贷款银行”的30亿美元有价证券的50%，这次行动涉及资金近100亿港元。然而，因为这家银行是加州“有麻烦的银行”，卷入了一系列复杂的法律诉讼中，结果，李嘉诚的投资计划搁浅。1992年3月，李嘉诚、郭鹤年两位香港商界巨头，通过香港八佰伴超市集团主席和田一夫的牵线搭桥，携60亿港元巨资，赴日本札幌发展地产。李嘉诚的举动，引起亚洲经济巨龙日本商界的震动。他曾在回答记者的提问时表示：“正像日本商人觉得本国太小，需要为资金寻找新出路一样，香港的商人也有这种感觉。说一句大家都明白的道理，那就是不要把所有的鸡蛋放在一只篮

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

子里。”

不善于多元化经营的商人，头脑都缺乏创新意识，尤其是在现代竞争日益激烈的社会，这种多元化意识更是不能缺少，经过数年艰苦磨练，李嘉诚积累了许多经验，眼界更加开阔。他越来越觉得做生意是十分有趣的事，他满脑子想的就是如何继续把事业进一步做大。而且，他现在已越来越自信，相信自己有能力在商海中拓展出更大的基业。

李嘉诚一方面在内地和海外全力开疆拓土；另一方面他把眼光和资金投向更多不同的行业，实施多元化战略。

李嘉诚从 1950 年创办长江塑胶厂，发展到今天拥有一个多元化业务的商业帝国不是偶然的。他之所以把业务做全做大，最重要的一个原因就是，他一直奉行“商者无域”这一理念，抓住每个行业赢利的最佳时机，大胆投资。截至 2014 年，李嘉诚的多元化投资战略，让李嘉诚的商业帝国获得了滚滚财源；而赢利状况良好的基础业务，足以支持集团面对外围环境的变化及冲击。

李嘉诚说：“多元化投资是为了获得多个利润增长点，同时分解风险。”每个产业的投资收益有不同的年限，比如，投资房地产，是每两年一个区间；投资市政建设，要 5～10 年；投资污水厂，可能是 20 年才有收益。

多元化投资，这是李嘉诚认可并乐于采用的商业理念。他认为，单一经营的好处在于可以集中资源，把事业做大做强；但是，它的害处则表现在当市场萧条时，投资无法获利。

做任何事情，都要先“专”后“博”。只有在某一领域成为专业的人，才能有成功的经验，进而在其他领域取得同样的胜利。李嘉诚善于做生意，突出体现在他对商业本质的把握上，他能够在成功经营的基础上举一反三，以专业的商业眼光做好其他行业、做大其他产业。可以这样说，他没有“在一棵树上吊死”。

因此，做生意没有定规，成功的商人要善于多元化投资。多元化投资，不仅指把资金财力投到不同行业，也包括把一业扩展到不同区域和不同的消费层次。多元化投资，可以有效降低风险，避免出现“一招不慎，满盘皆输”的被动局面。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

投资不能把全部的希望都押在一处，应当多处下手，多点收获。不要把所有的鸡蛋放在一只篮子里，因为风险太大，如果篮子被外力打翻，鸡蛋将摔得粉碎。相反，如果采取多元化投资的方法，即便局部出现意外，也能保全多数。

(1) 把鸡蛋放在几个篮子里，还要根据各人的实际情况，根据各人的悟性来把握。如果鸡蛋有限，我们完全可以把它集中在一只篮子里，好好照顾。

(2) 如果我们只有两只胳膊却要挎三只或四只篮子，风险反而会更大。假若鸡蛋太多，我们就需要把他们分散到更多的篮子里，我们就需要培养更多的手，或者把自己壮大成千手观音来照顾越来越多的鸡蛋、越来越多的篮子，千手观音即使挎上几百只篮子也毫无问题。

8. 不要“一根筋”，利用智慧迂回周旋

天时地利人和是商业兴隆的因素，但必须靠个人去创造和争取。要想取胜，单刀直入有时不如迂回前往，稳步推进。

——李嘉诚语录

做生意不能太死，要知道变通，遇到困难要能屈能伸，利用智慧迂回周旋，变被动为主动，变不利为有利，最终战胜对手。

在现实生活中，任何事物的发展都不是一条直线。智慧之人能看到直中之曲和曲中之直，并不失时机地把握事物迂回发展的规律，通过迂回应变，达到既定的目标。反之，一个不善于变通的人，“一根筋”只会四处碰壁，被撞得头破血流。

李嘉诚说过：“天时地利人和是商业兴隆的因素，但必须靠个人去创造和争取。要想取胜，单刀直入有时不如迂回前往，稳步推进。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个精明的商人，不仅会走“直路”，更懂得走“弯路”的重要性。当缺乏必要的人力、财力、物力和经验知识，或者由于同业竞争的相互对峙消耗而无法直线式地达到目的时，经营者就必须谋求别的途径来实现自己的目标，这就是“迂回术”。

李嘉诚成功控制和黄集团就是运用了迂回术。

和记黄埔的前身是香港第二大洋行和记洋行，和记是香港四个英属洋行之一。1860 年由英国人在香港成立，有着悠久的历史和雄厚的资金，主要经营布匹、商品及杂货。1965 年和记和万国企业有限公司合并，开始步入高速发展期。1973 年受到香港股市狂泻以及石油危机的影响，陷入资金危机。1975 年 8 月，香港上海汇丰银行以 1 亿 5 千万元港币收购了其 33.5%的股份，并成为了和记的第一大股东。这之后，汇丰银行将和记与黄埔船坞合并，成立了和记黄埔财团，经营贸易、地产、运输、金融等产业。

专注于地产的李嘉诚更看重和记黄埔所拥有的黄埔船坞的土地，他同时认为，汇丰银行不可能长期拥有和记黄埔的股票，而从长远看，和记黄埔无疑是一个资质良好的壳，拥有不可限量的前景。李嘉诚和他的智囊团制订了一个绝密的计划，以缓慢的速度、秘密地低价收购和记洋行的股票，经过漫长的吸股过程，并在 1978 年获得船王包玉刚手中和记黄埔的大批股票后，李嘉诚在 1979 年已经获得了大量和记黄埔的股票。

和记终于在 9 月份得到了风声，并发动英籍股东反击，高价收购和记股票，形成两军对垒的局面。此时李嘉诚没有硬拼，而是采取了迂回术。

当时香港汇丰银行拥有 22%的和记股份，由于和记洋行数年来一直经营不良，盈利不佳，使汇丰银行的经济收入也受到影响。银行董事局的副主席包玉刚认为李嘉诚是有能力领导和记兴利除弊的企业家，对于 1978 年在收购九龙仓一战中的帮助，包玉刚当然也不会忘记。在他的建议下，汇丰银行将掌握的和记股票全部转让给李嘉诚。

1979 年 9 月 25 日，李嘉诚在位于香港皇后大道中华人行 21 楼长江实业的办公室中宣布，长江实业以每股 7 元 1 角的价格购买了汇丰银行所拥有的 22.4%的和记黄埔股票。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

消息一发布，香港股市史上少见的购买风潮出现了。第二天清晨，大批股民、投资者蜂拥至香港股票交易市场，倾囊购买长江实业、和记黄埔和汇丰银行的股票，以至于在当天上午没有收市前，香港股市的恒升指数就狂升了 25 个点。

获得汇丰银行的支持后，李嘉诚已掌握了足以取得控制权的和记股票。1980 年 11 月，长江实业又通过一年对分散股民和记黄埔股票的吸纳，终于获得了超过 40%的和记黄埔股权，英籍股东见大势已去，也纷纷抛售，使他的地位更加巩固，终于进入了和记洋行的董事会。

1981 年李嘉诚出任“和黄埔记公司”董事会主席，他也成为了香港历史上第一位出任英资洋行总裁的华人。

至此，长江实业就以 6.93 亿的资产，成功控制了价值 50 亿的老牌英资财团和记黄埔，当时和记黄埔的董事局主席无奈地说：李嘉诚此举等于是用 2 400 万美金作订金，而购得了价值十多亿美元的资产。

由此可见，在经商中，采取迂回术，可以收到比正面的、直来直去的做法更佳的实际效果。运用以迂为直的策略，十分讲究迂回的手段。特别是在与强劲的对手交锋时，迂回的手段高明、精到与否，往往是能否在较短的时间内由被动转为主动的关键。

《孙子·军争篇》言：“军争之难者，以迂为直，以患为利。故迂其途，而诱之以利，后人发，先人至，此知迂直之计者也。”“先知迂直之计者胜，此军争之法也。”认为军争之所以难，就在于通过曲折的途径达到近直的目的，把不利条件化作有利。所以一方面要走迂回之路使敌人不防备，另一方面要以小利引诱敌人使之上当。这样就能后于敌人出发，而先于敌人到达战场，这就是迂回术。

直径近，曲路远，这是普通常识。但是，远和近一旦与对方兵力部署的虚和实相结合，矛盾的双方就会向其相反的方面转化：远而虚者，易进易行，机动快，费时少，成了实际上的近；近而实者，难进难行，机动慢，费时多，成了实际上的远。迂与直是对立统一的，迂中有直，直中有迂，这是辩证法的真谛。懂得迂回的计谋就能胜利，这是一个军争的原则。

英国军事理论家利德尔·哈特在《间接路线战略》一书中指出：在战略上，最漫长的迂回道路，常常是达到目的的最短途径。所谓间接路

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

线，即避开敌人所自然期待的进攻路线或目标，在攻击发起之前，首先使敌人丧失平衡。

我们在竞争中要达到一定的目标，直接去争取，往往会欲速不达；如果采取迂回曲折的路线去努力，则更易成功。商业活动如同世上其他活动一样，成功之途必然是迂回曲折的，不可能是一帆风顺的直线式的前进，否则就不是对手之间的竞争。现实的商业竞争中，情况是复杂而多方面的，对手也是众多而且强大，那种企图笔直地直线上升不过是一种理想化的幻想。但是直中有曲，曲中也有直。经过经营者的努力，通过自觉地走“弯路”，反而能先人到达。

总之，在经商中，善变通者才是大智之人。在日常生活中，总有些不知变通的人，只凭想当然做事，往往是“一头撞到南墙上”还不知悔改，那结果只能是头破血流。

行动指南
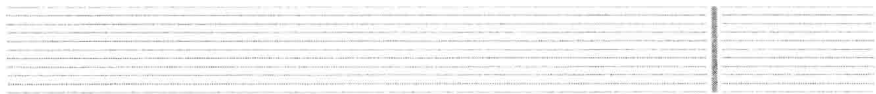
做生意要善于变通，千万不可“一根筋”，因为那样只会让你撞得头破血流。在激烈的市场竞争中，商人不要幻想走径直的路，要善于运用迂回术。实施迂回术要做到：

(1) 迂回中见直，即在困境中不动摇，长远地看待问题，准确地预见未来，适时进行科学决策，在不景气中求生存、求发展。

(2) 以迂回为直，在时间上采取持久方针；在空间上，表现为以退为进，螺旋上升；在手段上运用欲取故予、欲扬故抑、欲擒故纵的方法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

二、学会变通,要审时度势



变通是一种本领,一种艺术,关键在于审时度势,灵活掌握。所谓审时度势,就是要明察不同事物的相似之处和相似事物的不同之处。面对不断变化的形势,要冷静沉着,理智思考,审时度势,分清形势的利弊得失,高瞻远瞩,果断决策,抓住机遇。机不可失,时不再来,机遇是转瞬即逝的,它只青睐于有眼光、有智慧、有头脑的人。审时度势才能抓住机会,伺机而动才能取得成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 审时度势，灵活机动

必须紧跟时代，超越时代，有创业家的精神。要有创造性，勇于挑战。

——李嘉诚语录

审时度势，语出明人沈德符《万历野获编》，意思是审察时机，忖度形势。世上的确有许多事，许多现象，从理论上是行得通的，但是时机未到，就不可图之，若要强求、硬攻、硬拼，反而会弄巧成拙，甚至功亏一篑，这就是不会审时度势的结果。有时，时机虽未到火候，但是，经过巧妙的运作，促使其量变，促使其成熟，然后再图之，这就是会审时度势者所为。

在经商过程中，形势的变化相当复杂。这就需要不断对形势进行深入细致的分析，作出正确的判断之后，采取相应的经营策略和手段来适应形势的变化。如果对变化的形势麻木不仁，不能做出正确的分析判断，还是我行我素，因循守旧，还是沿用老一套的经营方式、方法，其结果必然带来经营上的亏损。

20 世纪 60 年代，塑胶花市场经历了由盛到衰的过程。60 年代早期，几乎每一个香港家庭都拥有数把用于装饰的塑胶花，一些大型聚会更是需要大量塑胶花点缀。也正是在这几个年头，李嘉诚的塑胶花市场越做越大，成为香港当之无愧的塑胶花领袖企业。靠塑胶花获得第一桶金的李嘉诚此时却开始为自己企业的未来担心，他很清楚，作为一个阶段性且迅速走红的非实用性工业产品，塑胶花存在太多的缺陷，塑胶花的市场必将在未来几年里萎缩，直到被新的装饰物替代。李嘉诚清楚，自己目前的生产规模也已经到了极限，而且，由于厂房等问题，再扩大企业也已经没有多大的利润空间。

也是在 1957 年，李嘉诚开始涉足房地产。他以独到的慧眼，洞察到地产的巨大潜质和广阔前景。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

香港是弹丸之地，不仅狭小，而且多山。有限的土地，无限的需求，加之港府采取高地价政策，寸土寸金。

1958年，李嘉诚在香港北角购买土地并开始兴建一座12层高的工业大厦，与此同时，李嘉诚的塑胶花生产开始大幅度调整，曾经为他带来大批财富的塑胶花生产逐步缩小生产量，转而进入国际塑胶玩具市场。长江塑胶厂开始了新一轮国际专业杂志的广告投放，而这次宣传的则是长江所生产的各类新潮的塑胶玩具。4年之后，当香港大批塑胶花生产商为自己的库存感到头疼的时候，李嘉诚的塑胶玩具已经成功进入国际市场，不仅畅销美国、欧洲，甚至远至澳洲、南非，出口额一度达到了1 000万美元。

塑胶玩具的利润成为支撑李嘉诚房地产市场开发所需要的资金来源。1960年，李嘉诚在柴湾购地并兴建工厂大厦，和1958年开始兴建的大厦一起，李嘉诚拥有了12万平方尺的楼宇。

无论是过去、现在还是未来，似乎没有比土地的占有更能显示个人的财富和地位，而同时土地的命运又和政府的导向密切相关，李嘉诚很清楚这一点。1962年，港府通过了修改后的香港建筑条例，并决定在1966年正式实行，由此香港房地产进入了一个新的黄金地产时代。拥有土地的厂商和企业家们，纷纷希望在1966年来临之前完成建房，并迅速扩大房地产的投资。正在调整产业结构的李嘉诚一边做着他的塑胶玩具，一般继续在北角、柴湾、元朗等地大兴土木，而真正让“塑胶花李嘉诚”成为“地产李嘉诚”的也正是在这股房地产热的后半阶段。

1965年，过度的投资在香港出现了，首先出现问题的是金融系统。2月份，银行开始出现信用危机，大批香港市民开始从银行挤兑，数家银行倒闭，甚至实力雄厚的恒生也因为信用问题，最终被汇丰银行所控。大批建筑商、地产公司的资金链断裂，第一次地产危机出现了。银行危机一直持续到1967年，正当香港人以为可以喘息的时候，5月份，当地居民又爆发了反英抗暴事件，香港一度陷入了恐慌，投资者的信心再次被冷冻，大批香港人开始抛售房屋，很多人甚至离开了香港。更要命的是，国际经济环境的转冷同样影响着香港，房地产市场陷入低谷，这一冷就冷到了1969年。

李嘉诚在干什么呢？李嘉诚始终相信自己最初的判断：楼宇出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

租，收取租金，保持楼宇拥有量。这一原则和后来被奉为经典的李嘉诚房地产三原则同出一脉：第一，地产低潮补地价；第二，地产转旺兴土木；第三，地产高潮出租楼宇。

李嘉诚一方面继续稳固自己在塑胶玩具市场的领先地位，继续做外销；另外一方面将工厂的利润和物业租金换成现金存放，并通过不同渠道收集整个地区的楼宇信息，用极低的价格收购那些急于脱手的港人的旧楼和地皮。

和那些在这个地产低潮中收购低价楼盘的人不同，李嘉诚的收购更有目的性，他所收购的旧楼和地皮基本上都集中在一个区块，然后通过这些楼盘的以点带面，最终获得大面积土地，成片发展。

李嘉诚的收购到1969年已经达到630万平方尺，10年时间，李嘉诚手头的地产面积扩张了60多倍，真正走进了香港地产界。

两年后，李嘉诚成立了长江置业有限公司，集中开发房地产的新领域。

纵观“超人”李嘉诚传奇的商旅生涯，他最为成功之处是善于审时度势、运筹帷幄。李嘉诚精于布局商道，他能审时度势重新组合自己的牌，能借力跃起，起到反而获利的效果，还能另辟出路，避开风险，有出奇制胜之功。

古往今来，许多事情的成败，既有许多主观因素，也有许多客观因素，而只有把握住最有利的条件和机会，选择最恰当的方式，才能取得最后的成功。审时度势、见机行事，才能在不断变化的事物中，把握住成功的主线。善于变通之人往往都知晓这一点。

善于变通之人懂得审时度势，把握形势，势在必争，所以他们能够轻易地取得胜利。

审时度势是人的智慧品质发展优劣的反映。智慧是什么？智慧就是人的理智程度，就是人的洞察力、决策力、运筹力和前瞻性。凡这些品质高者其审时度势的能力一定是很强的，就不会感情用事，就一定能把握得住事物发展的本质联系。这些人做事往往是先想到事情的结局，然后着手去做，就能做到如汉高祖刘邦所说的那样：“运筹帷幄之中，决胜千里之外。”这样的人在决策时就能做到以下三点：能准确地把握客观形势；能依据主观具体条件制定相应的对策；能对决策的各种方案进行比较，择优而从。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

对商人来说，在经营活动中要做到审时度势，灵活机动。讲求经营谋略，在经商活动中把握正确的经营术是商人取得成功的基本条件。除此之外，作为商人，还要学会审时度势，根据形势的变化做出相应的反应。那么，如何懂得审时度势的艺术？

(1) 审时度势需要能明悉事理。所谓审时度势，就是要明察不同事物的相似之处和相似事物的不同之处。只有慎思、慎独，才能洞悉矛盾、明悉事理，才能去除芜杂、直达核心，真正把握事物的本质。

(2) 审时度势需要忖度形势。审时度势，最为重要的是在变化莫测的形势面前，要认清、看准、分析透，而后就要毫不迟疑地实行相应的策略和措施。如果始终是观望等待，不敢下决心，就会痛失时机。

(3) 审时度势需要的是一种清醒的智慧判断。一脑子浆糊的人是不会审时度势的，这种人糊里糊涂，分不清主次，分不清轻重缓急，抓不住中心，要其审时度势比登天还难。

(4) 审时度势需要的是一种高度的理智和修养。缺乏修养，性格过于急躁，什么事情都沉不住气的人是不会审时度势的，这种人只知道自己眼前的利益，不是按照原则而是按照个人的好恶处理人际关系，该用的不用，不该用的瞎用，结果肯定是将事情搞得个乱七八糟。

2. 适时变通，出奇制胜

随机应变，讲的是要以变取胜。死守一法，经商必败。只有精明善变者，才能在最重要的关头出奇制胜。

——李嘉诚语录

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市场竞争犹如汪洋大海，风平浪静是罕见的，而狂风恶浪才是正常的。面对狂风恶浪的险峻环境，有的商人成功，有的商人失败，其原因当然是多方面的。不同的经营者，又有其个性的原因。但研究表明，面对市场的应变能力，是一条值得重视的重要因素。

所以，做生意当求灵活之法。不可死盯一点不放，否则就会把自己逼入死角之中。

李嘉诚曾说："随机应变，讲的是要以变取胜。死守一法，经商必败。只有精明善变者，才能在最重要的关头出奇制胜。"

最高明的行动是别人没有意料到的行动，最高明的计谋是别人一时还认识不到的计谋。古人说："出其不意，攻其不备，乃取胜之道。"市场上需要的某种产品或服务，别人尚未想到，你先想到，别人尚未看出，你先看出。别人看不上眼的事你能抓住不放，悟出头绪、有所创新。别人尚未行动，你捷足先登，成果先出。在经营活动中，就能得到出奇制胜的效果。

出奇制胜是兵家上乘谋略，这种战略战策同样适用于商海。商海无常，谁都难以预料，但怎样才能在变幻无常的商海中捕捉住战机呢？靠的就是"奇"字。

李嘉诚眼光犀利，不为别人的看法和意见所左右，能够准确洞察先机，善于以势借势，以奇取胜。

特别是在以李嘉诚为首的华资集团与英资怡和集团的谈判斗争中，李嘉诚对这一点运用得十分恰当。

当时，华资集团欲秘密收购英资置地，通过一段时间的筹备，已经胜券在握，因此在香港股市收市以后，以李嘉诚为首的华资财团，包括华资巨头郑裕彤、李兆基以及荣智建，决定邀请怡和高层人员西门·凯瑟克进行谈判。

谈判尚未开始就已经显得硝烟弥漫，谈判双方竭力平静的面部表情里面，似乎都贮满烈性火药，一如短兵相接的浴血之战眼看就要一触即发。

首先，李嘉诚开诚布公说明来意，指明以长江实业为首的四个财团，都希望尽快解决置地控制权最终属谁的问题。然后，李嘉诚发起进攻，单刀直入地说：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"西门·凯瑟克先生，我们四家财团已经决定，以每股12元的价格，购买怡和手中持有的25.3%的置地股权。"

早已领教过李嘉诚深藏不露且极具威慑力的谈判术的西门凯瑟克，这回吸取上次教训，不与李嘉诚作马拉松式的意志力的较量，马上反守为攻加重否定语气说道：

"不可能，每股必须17元。这也是你10月股灾前愿意支付的价格，而现在置地的资产和租金都不曾下跌，怎么可能以每股12元的价格成交给你呢？"

对于意料之中怡和的反应，李嘉诚听后轻轻一笑，但还是不给对方有喘息机会，紧压话头反驳道：

"西门·凯瑟克先生，你似乎在强人所难，而且你现在还有意忽略了一个关键问题，那就是市价。你和我都不是外行商家，按照商业惯例，只要收购方提出的价格高出对方市价的二至四成便可生效，更何况我们现在提出的价格，已高出置地目前市价的四成有余呢？"

西门·凯瑟克无言以对，但仍态度强硬地坚持要每股17元的收购价。

谈判双方首肯的价钱相差太远，会谈开始陷入僵局。时间仍在不停地流逝，已经逐渐接近深夜，而会谈的空气仍旧空前紧张。

李嘉诚预感到双方如果继续这样僵持下去将十分不利，便使出"杀手锏"做最后的致命进攻——将四大财团于谈判前拟定的一份以每股12元全面收购置地股份的文件，出示给怡和主席西门·凯瑟克，并一字一顿地说：

"西门·凯瑟克先生，我必须很遗憾地告诉你，如果今天再谈不拢，明天上午四大财团将宣布以每股12元的价格全面收购置地。"

西门·凯瑟克大吃一惊，李嘉诚这一招是他不曾预料到的。而且从开始到现在，在他的心目中，中国人始终是逊色的。"什么时候中国人开始变得这么强大，这么有魄力的呢？"西门·凯瑟克无法回答自己心中的疑问，但是有一样是必须肯定的，如果明天上午，四家财团的硬收购真的成功的话，那么接下来的后果将不堪设想。

西门·凯瑟克强硬的态度不得不缓和下来，他马上要求暂停，并召集他的手下，紧急磋商起来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不久，唯恐事态扩大的西门·凯瑟克迫于华资财团的压力，决定用议价购入四大财团手中所持有的置地股份。但是，老是处于被动地位的西门·凯瑟克这一次来了一个绝招，他提出了一个附带条件，华资财团7年内不得沾手怡和系股份。

由此一来，双方再一次展开了一场激烈的争论，直到最后，华资财团才让步同意忍受7年的"诱惑"之苦，不去侵扰怡和系股份。一场可能是有史以来最激烈的商场收购战，总算没有扩大并再次告一段落。而李嘉诚等人所采取的出其不意的战略是在这场斗争中胜利的基础。

李嘉诚在经商过程中，善于攻其不备，出其不意，从而掌控商势，获得最大利润。

攻其不备，出其不意，以奇制胜，打破常规，用对手意想不到的新奇手段战胜对手，以变应变，也正是宇宙间一切事物运行的普遍规律。

其实任何时候我们都是需要这种出奇制胜的，这在今天仍对我们有很大的指导意义。从常规的角度来思考，是个很简单的事情，每一个有思维的人都可以做到。问题是，这个社会竞争激烈，商场如此，做人亦是如此。要想脱颖而出，必须有能够让人眼前一亮的东西，也就是"惊艳"的效果。

《孙子兵法》里说："凡战者，以正合，以奇胜。故善出奇者，无穷如天地，不竭如江海，奇正之变不可胜穷也。"正所谓，商场如战场，出奇制胜在商界同样适用。

在商场的角逐中，若使经营的商品及经营活动为竞争对手所料想不到，并在对手料想不到的领域、时间以其料想不到的方式突然发起迅猛的商业攻势，准能轻而易举地击败对手，占领大片市场。

要取得最大的胜利，就要出奇制胜，攻其不备。而要做到这一点，你可以真真假假，可以虚虚实实，可以欲进先退，可以声东击西，可以明修栈道，可以暗度陈仓，可以半夜鸡叫，可以雨雪兼程，可以利而诱之，可以诱敌深入，可以引蛇出洞，可以调虎离山，可以投其所好，可以诱人好奇，可以激人好胜，可以寸土必争，可以丢盔弃甲，可以送人空城。这些军事上的计谋在许多商场竞争中都可借鉴。

所以，聪明的生意人善于灵活应变，把"奇"字藏在眼神之中。这样才能出手不凡。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

经商是一门学问，经商需要出奇制胜。对于一个商人来讲，要有出“奇”制胜、独具一格的经营技巧，才能在商场上立于不败之地，赚取财富。出奇制胜的要诀是：

(1) 善于出奇者，在于他能为众人之所不能，而别人无法做到。这是绝招，是商人在市场竞争中制胜的法宝。好似战场上的新武器，谁有绝招，谁就最可能生存。

(2) 要在不断变化的环境中出奇创新，处理情况的方法要变化，要用别人没有想到的招法取胜。出奇制胜在于创造性的思维，非同一般的招法，取得非同一般的效果，最平常，最基本的东西，只要进行认真思考，利用它，改变它，就会产生千奇百态、无穷无尽的新物。

(3) 出奇制胜必须考虑各方面的条件，要长短结合，不顾此失彼。因为出奇，创新，不是一时的权宜之计，而是一种建设性的策略手段。

(4) 出奇制胜要因地制宜，在商战中把一般与特例相结合。把按照一般规律做事的思维与出于别人意外而又合情理的创造相结合，这样可以变出无尽的新招，以变应变。

3. 顺应形势，以变应万变

必须要有足够的灵活性，不停地根据形势的变化而灵活变通，使经验适合形势，而不能反其道而行之。

——李嘉诚语录

兵法有云：“智者顺势而谋，明者因时而变，知者随事而制。”顺势而进，必将一往无前；背势而为，必将节节败退。变则通，通则达。生活在千变万化的社会中，要学会审时度势，顺势而变。只要你用一颗积极进

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

取的心去应对变化，你就能左右逢源，一路领先。

同样，经商者要在风云多变的商场中获胜，就必须灵活应变，针对外部的形势变化而不断改变自己的策略。

顺应时势，善于变化，及时调整自己的行动方案，这是成大事者适应现实的一种方法。一个人如果没有和人打交道的高超技巧，没有把各种情况都考虑周全的头脑和灵活应变的手段，就根本无法驾驭大局面，亦难成大事。

人们都说，李嘉诚是一个绝顶聪明的人，而所谓聪明，其实就是头脑灵活。作为一个成功的创业者，一定要具备随机应变的本事，那些固守教条，一条道走到黑的人是不适合去创业的。像李嘉诚这样头脑灵活的创业者，能洞悉业之兴衰定律，找准盛极而衰之转折，顺着外界的变化，不断对自己的企业进行战略性的调整。

战略调整是基于企业长远发展的需要，对企业的经营重心进行重大调整。例如改变服务对象，或者从原来的行业转变到新的行业，以及转变企业原来的资源投向，形成新的经营模式。

李嘉诚当年从零开始，白手起家，到今天身兼香港长江实业、和记黄埔两大集团主席，其业务除了在香港和内地之外，还在欧洲、加拿大、巴拿马进行了巨额投资，创立了庞大的企业王国。李嘉诚征战商场50多年，其中两次经营战略转移，都使他的事业发生重大转折，出现了跳跃式的发展。

第一次战略转移——踏入房产。李嘉诚的企业王国，是从塑胶花生产起步的。正当香港塑胶花行业蒸蒸日上，成为世界上最大的生产出口基地时，李嘉诚却看到这个行业的前途有限。于是他作出了经营领域战略转移的重大决策，转向房地产业，大力拓展房地产市场。1967年香港时局动荡，地产、股票市场大跌，许多富豪世家纷纷移民，贱价变卖家产物业。李嘉诚抓住时机，买入大量地皮、旧楼和厂房。此后香港房地产随形势好转而高涨，李嘉诚发了大财，最终跻身于香港富豪的行列。

1981年，香港前途问题使港人的信心再度受到考验，移民风又起，股价、楼价大跌。李嘉诚审时度势，大举投资房地产。在1984年中英联合声明草签之前，他宣布投资40亿元，兴建大型屋村，获得了丰厚的收益。房地产市场上的巨大成功，使李嘉诚华丽转身，成为香港的房地产大王。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二次战略转移——跨出房产。20 世纪 90 年代，当香港房地产业处于颠峰时，他又看到了这个行业的隐忧。1997 年，在公布长江实业、和记黄埔的业绩时，李嘉诚以集团主席的身份表示，未来的主要盈利将来自电讯业务。同年，他不断出售手中的物业，把资金投向电讯、基建和服务等领域。这次战略转移，不仅使两大集团避过了亚洲金融风暴中楼价大跌的沉重打击，而且从新兴业务中获得了巨额收益。

1999 年 10 月 21 日，和记黄埔与德国电信公司曼内斯曼达成最后协议，和黄以 113 亿港元向曼内斯曼出售属下 Orange 电讯公司 44.81%的股份。这笔交易，使李嘉诚净赚超过 1 000 亿港元，创下了香港世纪末的商业奇迹。

市场在不断变化，任何事物都需要不断创新，在继承传统的前提下应该根据市场需求进行灵活调整。消费需求在变化，老的传统也应该有所创新。只有做到以变应变，才能在商场上立于不败之地。

经商与指挥作战一样，也需要审时度势，只有审时度势，才谈得上把握时机。审时度势主要是要求人们认清客观形势，明察事物发展过程中显露出来的时机。审时度势仅是一种认识，运用这种认识的目的是为了“把握时机”。

李嘉诚成功的关键在于审时度势。他不拘束于某一既定的事实，随机应变。他统率的企业王国，通过两次战略转移得到了快速发展。这个例子生动地说明了经商必须灵活机动，根据当时的具体情况进行具体分析，确定策略。

由于外部环境的变化是必然的，同时也是经商者不能控制的，“适者生存，违者衰亡”，因此经商者在发展过程中必须研究环境变化，把握机会，求得生存和发展壮大。

当今时代是信息化高度发达的经济时代，我们必须认识到：未来世界不是一个固步自封的世界，而是一个充满竞争的世界。市场竞争是一场不进则退、永无止境的竞赛，现实要求我们在变化中求生存，在变化中求发展。商界充满着机遇和挑战，情况变化了，如何巧于周旋以变应变？可以肯定地说，因循守旧的人在变化的局势下很难有所转机，唯有适应时势的需要而革故创新，才能抓住商机，成为行业的先锋，获得更多的财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

以变应变，在变化的时代，应当紧跟时代节拍，以变应变，寻找出路，不然你会处于被动地位。生意无一定的规律，关键是要随机应变，方能立于不败之地。世界上所有事物没有一样东西是不变的，在时空坐标中，没有一事一物、一种情况、一种思想或一种观念是不变的。在急剧变化的年代，变是唯一不变的真理。我们必须以变应变，在开拓创新中求生存求发展。

(1) 该转舵时要转舵。没有一成不变的生意，只有一成不变的做生意的智慧。做生意是为了赚钱，要想把生意做大，需要在不同的时期把握不同的商机，而不应死守自己一人创业。

(2) 及时调整。做生意对形势要有准确把握，才能占得先机；机动灵活找转机、及时调整，才能把握先机。人若善变，首先要具备的素质是机动灵活，心明眼亮，不能呆板迟钝，机会来了才能握住。

(3) 因时而变。生意的兴亡，要看经商者能否因时应变，日新月异。作为商人，一定要学会因时而变，因势利导，要灵活应付公司内外可能出现的变化。在经商中，如果能够根据形势的发展适时而变，你必将一帆风顺。

(4) 择势而为。要顺应形势的发展而变化，随时以变应变。在关键时刻，要选择有利于自己的最好形势而进行调整，这样才能在机会上永远占有优势。做生意要有所选择，有所放弃，适时应对变化着的情况，选择最有利于己的形势去适应、去拼搏、去相机而动。

4. 判断趋势，顺应世界潮流

一个真正做大事、有远见的人，是看世界的潮流，估计自己未来发展的方向。

——李嘉诚语录

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

古人曾说“识时务者为俊杰”。什么是时务，就是形势，就是趋势，就是对事物现在和未来的准确判断。一件事情，重要的不是现在怎样，而是将来它会怎样。看清了它的将来，坚定不移地去做，事业就已经赚了一半。

有句老话“顺世者昌，逆世者亡”，我们从认知的角度来看，这个世界的“世”在这里与“势”是相通的，顺着趋势走的人他就会昌盛，逆着趋势走的人他就会灭亡。所谓“势来不可止，势去不可遏”，当大势来临的时候，你要顺势而为，这个就是机会。当大势已去的时候，你不要留恋在里边，因为机会已经过去了。

李嘉诚说过：“一个真正做大事、有远见的人，是看世界的潮流，估计自己未来发展的方向。”

李嘉的成功之道是：肯用心思去思考未来，抓到重大趋势，赚得巨利，便成大赢家。他懂得，经商要做到对市场顺势而为，在经营过程中，要禁忌过分迷信自己而一味对抗市场。

李嘉诚是一位杰出的商人，拥有瞅准行业趋势的技巧——从塑胶花、塑料玩具、地产开发、全球电信行业，然后是他在 20 世纪 80 年代末和 90 年代的全球扩张。

上世纪 80 年代经济的大趋势是全球化，李嘉诚抓住这大好机遇，搭上了世界潮流的顺风车。在加拿大，在英国，在美国，根据不同的国情，李嘉诚奇招迭出，众人对他的举动都叹为观止。

进入 21 世纪的李嘉诚，虽然年纪渐长，但是他的经商头脑和精力并没有因此受到影响，他并没有被社会所淘汰，相反，他在紧紧跟着时代的步伐前进。从 2000 年开始，以生产塑胶花和地产业起家的李嘉诚已经开始了其商旅生涯中的又一次“变脸”：李嘉诚不再以地产商或其他类似的面目出现，这一回，他摇身一变成了信息时代的新资本家。

李嘉诚从传统产业突围，追赶时代脚步的一大明显例证是：1999 年，这位香港首富在世人一片惊叹声中，抛售英国电讯 Orange 49%的股权，一进一出之间，将 200 多亿美元轻松揣入腰包。

李嘉诚绝对非常善于辨明趋势，顺应世界潮流。他对潮流变迁的感知力是他成为亚洲首富最重要的原因之一。因为他拥有充分的信息

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来判断未来的趋势。

成功者总是善于把握机会，善于把握时机，因为他们拥有充分的信息来判断未来的趋势。做生意最重要的天赋之一是远见，成功的经商者对市场的变化应敏于见微，并保持冷静的头脑，时刻跟踪市场的走势。正如诸葛亮所说："因天之时，就地之势，依人之利，而所向无敌。"

所以，我们要学会随着时代的脚步和社会的变迁不断地接受新的观念，摒弃旧的、阻碍进步的观念。只有这样才能在不断变化发展的新时期取得更大的成功。

行动指南

唯有顺应时代的热潮，紧跟时代的脉搏，才能发展自己的事业。对于商人来说，要认清形势，把握事物发展变化的趋势。

(1) 了解行情趋势。对市场行情这个特定的事物来说，趋势是指行情的归向，价格情势向着某个方面发展，也就是行情的大势所趋和价格动向。了解大势所趋是为了判断交易环境和选择交易方向。了解价格动向，了解眼下行情价格变化的动向，是为了选择最佳的进场交易时机。

(2) 判断趋势。能够正确判断当下行情趋势并不等于能够判断未来行情状态。判断趋势的时间节点是当下，是现在进行时态，预测未来的时间节点是未来，是未来发生的时态。两者都和事物的发展变化相关联，判断趋势是为了适变，适应事物发展演变过程中的变化；能预测未来是知变，知道事物发展演变的规律。

(3) 要顺应时代的潮流。当我们了解了什么是趋势，能够判断趋势，以及知道趋势和未来结果的关系以后，我们所能做的只能是尽可能地去认识各种趋势演变的规律，尽量适应各种趋势可能的变化。趋势有长有短，有强有弱，但是不管怎么说，你适应得好，你就活得自在，跟社会的发展，跟行情的发展始终保持一致。你适应得不好，那你就会被历史潮流淘汰，或是说被行情打败。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 看好政治晴雨表，顺势而上

要不停吸收新知识，留意世界经济和政治形势，甚至要稍跑在社会之前。

——李嘉诚语录

在商业社会中，流传着这样一句话："大生意做趋势，中生意看形势，小生意看态势。"不管怎么样，这正说明了，任何一个商家，要生存、要发展、要取胜，首先要能审时度势，充分掌握市场环境。对商人来说，只有看清形势才能及时地把握时事的动向，抢占先机。

李嘉诚曾说："要不停吸收新知识，留意世界经济和政治形势，甚至要稍跑在社会之前。"他认为自己每个阶段的经营之道，都与时势有关。

李嘉诚庞大商业王国的建立，是时势使然。他上通政策，下知民生，活学活用政府的政策。他说过："我不会因为今日楼市好景，就立刻买下很多地皮，从一购一卖之间谋取利润；我会看全局，例如供楼的情况，市民的收入和支出，以至世界经济前景，因为香港的经济会受到世界各地的影响，也受国内政治气候的影响。所以在决定一件大事之前，我很审慎，会跟一切有关的人士商量，但当我决定一个方案之后，就不再变更。"

1965 年，"中共即将武力收复香港"的谣言四起，香港人心惶惶，触发了自二战后第一次移民潮。移民以有钱人居多，他们纷纷贱价抛售物业，司徒拔道一幢独立花园洋房竟贱卖 60 万港元。新落成的楼宇无人问津，整个房地产市场卖多买少，有价无市。地产、建筑商们焦头烂额，一筹莫展。

拥有数个地盘、物业的李嘉诚忧心忡忡。他不时通过报纸等渠道，密切关注事态发展。

香港传媒透露的全是"不祥"消息。李嘉诚知道，香港的"五月风暴"与内地的"文革"有直接关系。那时，不少内地群众组织小报通过各种渠道流入香港，李嘉诚从中获悉内地春夏两季的战斗高潮，自 8 月起，渐渐

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

得到控制，趋于平息。那么，香港的“五月风暴”也不会持续太久。

而作为资产者，最关注的莫过于“中共会不会以武力收复香港”。

“不可能，中共若想武力收复香港，早在1949年就可趁解放广州之机一举收复，何必等到现在？香港是大陆对外贸易的唯一通道，中共并不希望香港局势动乱。”

于是，就在别人都裹足不前的时候，李嘉诚趁势低价买下了那些地产商急于要抛售的地盘。

1976年10月，大陆的“四人帮”垮台，中国政治再度开明。特别是党的十一届三中全会以后，实行经济改革，对外开放，原来迁移加拿大、英国、美国、澳大利亚等地的港商，纷纷又返回故乡投资办厂兴商。许多外商也纷纷涌入香港，开办公司、商行、酒楼、宾馆，并以此为跳板，进一步到大陆投资，兴办企业，从而引发了香港房地产的再度暴涨。地产成为香港的支柱产业，举足轻重，李嘉诚以他丰富的经商经验和敏锐的政治嗅觉，为自己的地产事业又添上了辉煌的一笔。

到20世纪80年代末期，地价上涨一二十倍之多！而此时的李嘉诚已拥有房屋1 500万平方英尺，与香港政府、英资的置地公司，形成三足鼎立的局面。

1992年，邓小平南巡后，李嘉诚坚定了看好香港、看好中国内地投资环境的信心，把长实的投资目标重点转移到大陆这个极具开发潜力的市场。

成功的商人总是能够在纷乱复杂的商业世界中掌握时局，估计商业形势。一个商人不能没有大局观念，更不能在不起眼的地方拔不出来，应看准大局，做一番大事。

李嘉诚把自己成功的“秘密”归结为：依靠政策赚钱。他认为许多钱不是靠他自己的经营才能，而是靠政策赚来的。如果说他有过人之处，那就是比别人更会利用政策。

为了能够敏锐把握全球经济动态，李嘉诚习惯每天早晨阅读当日的全球新闻列表，从诸多新闻中，他会挑选出自己能完整阅读的栏目，然后再由专员翻译。这些信息对于李嘉诚来说是每天必看的，而且还是启发他思考的入口。

古往今来，凡成就大事业者，做大生意者，无不以迎合政策导向、国

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

家发展的趋势、民众的需求为本。跟随时代的潮流前进，紧随时代的脉搏跳动。懂大体，识大局，才能赚大钱。

行动指南

经商要与时局脉搏共振动。任何事业都不是一步登天的。但“登天”的办法却是多种多样的，办法得当，则可快捷省劲。善“借”力量，就是一种快捷省劲的途径。做生意赚钱需要借助于外力，巧用时局，顺势而上，以实现自己的目标。

(1) 放眼看政策。经商同政策的发展变化紧密相关。一方面政策的变化会影响到生意上的经营；另一方面，可以从政策的变化之中寻找到无限巨大的商机。只有读懂政策、读透政策，才能够打好擦边球。

(2) 把握时事大局。商情总是与时局、政局紧密相连的。商人总是处在不断变化的市场中。市场出现的各种情况以及变化，对于商人来说往往既是挑战也是机遇。商人必须及时对变化中的市场作出迅速反应，这样才能不断地为自己开辟新的经营渠道，为自己开拓出新的财源。

6. 变通，最要紧的就是要追求最新的信息

最重要是事前要吸取经营行业最新、最准确的技术、知识和一切与行业有关的市场动态及讯息，才有深思熟虑的计划，让自己能轻而易举地在竞争市场上处于有利位置。你掌握了消息，机会来的时候，你就可以马上有动作。

——李嘉诚语录

商人要想在复杂的市场环境当中取得成功，必须要有准确无误的决策。要做到决策无误，必须对影响市场变化的种种因素进行研究、分析，并善于捕捉各种及时的最新信息。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚说："最重要是事前要吸取经营行业最新、最准确的技术、知识和一切与行业有关的市场动态及讯息，才有深思熟虑的计划，让自己能轻而易举地在竞争市场上处于有利位置。你掌握了消息，机会来的时候，你就可以马上有动作。"

他认为，不管做哪一行，最要紧的就是要追求最新的信息。李嘉诚在机会来临时能迅速作出决定，很大程度上是因为他平时对经济、政治、民生、市场供求、技术演变，尤其对他经营行业有关的最新数据和信息全都了然于胸。

有一次，李嘉诚去参加一个酒会，后面有两个外国人在讲，一个说中区有一个酒店要卖，对方就问他卖家在哪里？他们知道酒会太多人知道不好，他就说在德州，李嘉诚听到后立即知道他们所说的是希尔顿酒店。酒会还没结束，李嘉诚已经跑到那个卖家的卖方代表那里，找他的经纪人说："我要买这个酒店。"这个经纪人却说："奇怪，我们两个小时之前才决定要卖的，你怎么知道？"李嘉诚笑而不答，他只说："如果你有这件事，我就要买。"当时李嘉诚估计，全香港的酒店，在两、三年之内租金会直线上扬。卖家是一家上市公司，在香港拥有希尔顿，在巴厘岛是凯悦饭店，但是他只算其香港希尔顿的资产，就已经值得与其交易。这就是决定性的资料。

1977 年 4 月 4 日，长江实业力挫置地，夺得中环、金钟上盖发展权。月底，长实通过发行新股和大通银行的支持，斥资 1.3 亿港元，收购了美国人控制下的永高公司。该公司拥有香港希尔顿酒店和印尼巴厘岛凯悦酒店的经营权。希尔顿酒店位于中环银行区，占地约 3.9 万平方英尺，房间达 800 间；凯悦酒店房间为 400 间，占地约 40 英亩，酒店四周是开阔的热带植物园。这两间酒店，每年为长江实业带来经常性收入 2 500 万港元。

这说明李嘉诚自始至终都是在审时度势地把握时机。正因为他能审时度势地判断形势，所以他的一系列决策才做到了准确无误。

掌握最新的信息，也是成功中不可缺少的一部分。我们都知道，准确、可靠、完整的情报信息，是正确决策和实现盈利的前提条件，也是战胜对手、赢得竞争的重要保障。正因如此，竞争对手之间围绕着搜集情报信息的战斗，其激烈程度并不亚于明火执仗的商品大战。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在商品大战所派生的情报战场上，你不仅要擅长进攻，还要善于去打好"夺取"对手机密情报的攻坚战。

在瞬息万变的市场上，经商者必须具备极强的应变能力，随时作出正确的决策，而决策的基础在于耳聪目明，获取大量及时、准确的信息。

变通是一种本领，一种艺术，关键在于审时度势，灵活掌握。首先需要根据各种信息作出判断能不能变通，变通的条件具备不具备；其次要选择变通的内容和方式，解决变什么、怎么变、如何通的问题；再次要把握变通的时机和操作，做到神机妙算，得心应手。因此，变通决非随意而为，其运用之妙是一种高超的艺术。

归根结底一句话：要善于审时度势，因时而变，相时而动。时者，是指各种时机；势者，是指事物发展变化的趋势；审和度就是要分析和研究。

《孙子兵法》上说："善战者，求之于势，不责于人。"意思是说，善于指挥作战的将帅，在战争中总是依靠有利形势，去造就最佳的态势，夺取战争的胜利。

商人必须具备把握形势、因时制宜的能力，才能在激烈的市场竞争中取胜。

行动指南

每个人都希望自己能"运筹帷幄之中，决胜千里之外"，可是要做到这点并不容易。要想在事业上胜利远航，关键在于能否捕捉信息，把握时代发展趋势，看清前进方向，超前对时代变化的走势、进程和结果作出正确的判断。对商人来说，培养自己搜集信息的能力是很重要的。

（1）想要培养搜集信息的能力，首先就要先培养对于信息的感应能力。所谓信息的感应能力就是根据问题找出信息来源的能力，为了培养这种能力，就必须要定期去获取信息。除此之外还要设定自己的信息渠道与来源，只要平时多看、多听以及多瞧，并且定期地接受许多刺激，这样遇到问题时也就能找到更多的渠道来解决问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

(2) 其次要培养信息的搜集能力，若想要快速地搜集到想要的信息，就必须在搜集前先确立自己的问题，这样才不会浪费时间。如果有可能，可以一边搜集一边写下进行的途径，如此除了可以避免脱离主题，还能对搜寻方向进行修正。

(3) 再有就是信息的处理能力，也就是要对所有搜集到的信息做整合。整合能力完全取决于你对于信息的解读能力、分析能力以及表格化的能力。首先在所有信息中归纳出合理简单的逻辑并借此来筛选信息，将筛选后的数据予以解释、比较与整理，然后再以表列的方式呈现所分析的数据。

7. 调整步态，立足大局

决策任何一件事情的时候，应开阔心胸，统筹全局。但一旦决策之后，则要义无反顾，始终贯彻一个决定。

——李嘉诚语录

“运筹帷幄之中，决胜千里之外。”这不仅是成功军事家的写照，也是财富人物的传奇故事。要想创造财富、要想拥有财富，就必须具备如此才略。不管是成功的人生，还是成功的企业，都要胸怀全局，高瞻远瞩，善于规划，有的放矢，否则，盲人骑瞎马，决不会撞个金元宝。

经商犹如下棋。高者能看出五步七步甚至十几步棋，而“棋艺”一般者只能看两三步。高手顾大局，谋大势，不以一子一地为重，以最终赢棋为目标；低手则寸土必争，结果辛辛苦苦地屡屡犯错，以失败告终。

李嘉诚就是这样的高手。他经商在决策方面用力十足，他从不放过任何一个细节，仔细运筹，心中始终有大局观念。这种做事方法。决定了李嘉诚成就的财富人生，不是只停留在小处，而是体现在大处，显示出大手笔的气派。

李嘉诚说过：“决策任何一件事情的时候，应开阔心胸，统筹全局。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但一旦决策之后，则要义无反顾，始终贯彻一个决定。”

在李嘉诚的经营决策中，最值得一提的是他在决策每一件事情之前会全盘考虑、全面分析，一旦事情决定之后，便坚决果断决不拖泥带水。李嘉诚在处理问题时有一个特别良好的习惯，就是遇事从来不钻“牛角尖”，他会全盘考虑、权衡利弊，然后挑选一条最为快捷的道路。

1985年，李嘉诚成功收购了香港电灯有限公司(港灯)。港灯是香港十大英资上市公司之一，拥有垄断权，收入稳定，加之香港政府鼓励用电的收费制度，港灯的供电量将会大幅增长，盈利肯定会增加。因此，李嘉诚选中了港灯。但同时，在海外投资回报不佳的怡和置地，卷土重来，在港大肆扩张。1982年，置地以锐不可挡之势，以高出市价31%的条件，收购了港灯。李嘉诚面对置地似乎失去理智的收购，认为如果和置地正面交锋，一来未必能胜，二来即使能胜，也会元气大伤；其次，置地不惜重金四处出击，很容易造成“消化不良”，或是碰上外界因素影响就不攻自乱。到时候再从置地手中夺过港灯，易如反掌。因此，李嘉诚只是密切关注整个事态的发展，没有作出任何实质性的行动。果然，置地在香港急速扩张，现金储备也消耗殆尽。置地向银团大笔贷款。但此时形势陡变。中英关系发生动荡，香港出现移民潮。移民卷走资金，汇率大跌。加上欧美、日本经济衰退，影响到香港地产市道滑落。置地所欠银团的贷款无法偿还，陷入空前危机。置地新一任大班西门·凯瑟克万不得已，只好决定出售港灯减债。西门将李嘉诚确定为首选买家。可是李嘉诚欲擒故纵，一年多来没有任何表示。西门终于忍不住派员前往李嘉诚办公室，商议转让港灯股权问题。这一次李嘉诚牢牢掌握了主动权。约16个小时之后，李嘉诚斥资29亿港元现金收购置地持有的34.6%港灯股权。以市值计，李嘉诚省下了4.5亿港元，但实际上已完全控制港灯。

在港灯收购战中，李嘉诚对形势进行了全盘的综合考虑，认清了各种关系，仔细衡量利弊后再决定是否采取行动。他冷静理智地避开置地誓死必夺的锋芒，保存实力，静待其变。由于对形势的准确预测，他牢牢掌握了主动权。

李嘉诚一生阅人无数，历事无数，众多机会都被他好好利用，而没有漏网者，很多人都想知道这其中的秘诀。其实，这全仗他的大局观与

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

细节处理之能力，这也是李嘉诚成功人生的精髓所在！

李嘉诚的成功之处，在于做什么业务都要从大处着眼、从小处着手。这指的是在做一件大事业的时候，一定要留意宏观环境，但具体操作的时候，一定要关注微观，谨慎留意世界有什么变化，顺应市场，随时做出调整。

古人云："不谋万世者，不足以谋一时，不谋全局者，不足以谋一域。"讲的就是站在大局看问题、办事情的重要性。

在战场上，指挥员若不善于把握大局战略，就非常容易陷于局部战役的泥潭中。在围棋中，棋手争夺的是大局的胜利，而不是局部的胜利。棋盘上往往会同时出现多处局部冲突的现象，而你每一次只能走一步，此时只有心怀全局，才不会在局部的竞争中迷失方向。换言之，你越是能够从大局的高度来把握局部战役，就越容易朝着大局的目标迈出正确的步伐。

做任何事，心中都要有大局观，这样才能办好事。经商也如此。

在瞬息万变的商业竞争中，成功的人物总是能够胸怀全局，目光远大，能够从全局上、总体上、长远上考虑问题，善于处理大的方面的关系，能够在变动中把握局势发展的大方向，争取战略上的主动和优势，因而可以从小到大，从弱到强，做成一番轰轰烈烈的事业。

所以要想自己成就大事，就要拥有统帅全局的战略头脑，从客观上、整体上把握事物发展的姿态和规律，才会作出正确的决策。

行动指南

经商要有大局意识。在经商活动中，任何一个商人都必须把自己的砝码装在心中，有一杆能准确衡量得失的秤，及时掂量出得与失的分量，做到胸中有全局。为了保全局、整体的大利益，果断地牺牲、舍弃小利益。

(1) 把注意力摆在战略大局上。什么是大局？就是一种整体局面和格局，是事物发展的趋势和走向。全局与局部是辩证的统一。局部是全局的基础，是受全局所制约的，全局高于局部，支配局部。我们要运用系统思维作出决策，就必须有整体观、全局观，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

着重看面，而非看点，要考虑到方方面面，找出所有的关联点。

(2) 要站在大局的高度考虑问题。大局观念，必须站在大局的高度观察问题、思考问题、处理问题。站在大局考虑问题，才能有比较全面、准确的把握，从而对自己何者可为、何者不可为，什么时机可为、什么时机不可为，什么地方可为、什么地方不可为，等等，有了清晰准确的判断，这样就避免了片面性和盲目性。

8. 相机而行，抓住机遇

随时留意身边有无生意可做，才会抓住机遇。着手越快越好。遇到不寻常的事发生时立即想到赚钱，这是生意人应该具备的素质。

——李嘉诚语录

面对不断变化的形势，要冷静沉着，理智思考，审时度势，分清形势的利弊得失，高瞻远瞩，果断决策，抓住机遇。机不可失，时不再来，机遇是转瞬即逝的，它只青睐于有眼光、有智慧、有头脑的人。审时度势才能抓住机会，伺机而动才能取得成功。

每一个商业时代，都会锻炼一大批富翁。而每一个富翁的锻造，都是当别人浑浑噩噩之时，他已经明白自己在做什么。所以当别人明白时他已经成功了，当别人理解时他已经富有了！人的一生，因不同的选择造就不同的机遇。努力固然重要，选择比努力更重要，机遇常常在犹豫和怀疑中错过，不尝试你永远不会成功。

机遇，主要是指良好的、有利的机会。人们俗话所说的千载难逢、天赐良机，就是指机遇。机遇的产生和利用都需要有其主、客观条件。从主观条件讲，机遇只降临于有准备的头脑；从客观条件讲，机遇的产生和利用需要良好的社会环境。机遇的产生是主、客观相互作用的结果，既有其必然性，也有其偶然性。只有抓住机遇，才能使机遇由可能性向现实性转化。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

许多没有发财致富、没有一番作为的人总会抱怨上苍没有赐予自己发展的机遇，其实，机遇无处不在，它每天、每个时刻都在环绕着我们，只是很多人对机遇熟视无睹。而那些善于在别人熟视无睹的地方发现机遇并且巧妙抓住的人，则能成就一番事业，实现自己的梦想。

“抓机遇”被认为是华人商业的共性和精髓，李嘉诚更是被看作“机遇之神”。李嘉诚做生意，绝不放过任何一次机遇，并且把机遇变成一个可以起跳的跳板，从而把自己的商势变旺盛。他从 1950 年创业，60 年以来，他从未遇过一年亏损，历经两次石油危机、文化大革命、亚洲金融风暴和全球金融风暴，但他的企业却能横跨 55 个国家，走向日不落。从“塑胶花大王”到“地产大王”再到“电信大王”，每跨入一项新产业，他总是该产业的先行者，总能抢占先机。

李嘉诚从创业开始，就总是在认真寻找机遇、发掘机遇，把他所经营的每一项业务做到最好。从创业至今，他已经勇敢地跨越了一个又一个行业，由制造业到地产业，再到港口业、电信业，之后又进入零售业，尽管他在每一个行业都属于后来者，但他不断地超越前人和自己，最终成为每一个行业中数一数二的人物。

李嘉诚确实有很多的机遇，并且他还很好地加以利用了：他在正确的时间选择了最佳的时机，并作出了正确的投资。从 1980 年到 1997 年，香港殖民政府出台了限制供给新建筑用地的政策，致使房地产价格一路飙升，李嘉诚富上加富。李嘉诚在港口和集装箱业务方面同样大获成功，直接带动香港成为国际贸易枢纽。在这十几年的时间里，香港经济在通向繁荣的道路上也是快马加鞭。1997 年，金融风暴肆虐东南亚时，其他商界大亨损失惨重，但由于港币实行的是与美元挂钩的联系汇率制度，李嘉诚仍然能够巍然不倒，傲视金融危机。任何一个曾跟李嘉诚共过事的人都对他把握机遇和对市场的发现力佩服得五体投地。

李嘉诚能在商场上纵横驰骋，靠的是对商机的敏感和把握，他深深地懂得“如何抓紧机遇”。

李嘉诚说过：“随时留意身边有无生意可做，才会抓住机遇。着手越快越好。遇到不寻常的事发生时立即想到赚钱，这是生意人应该具备的素质。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚认为，能否抓住时机和企业发展的步伐有重大关联。要想抓住时机，就要先掌握准确资料和最新资讯。能否抓住时机，是看你平常的步伐是否可以在适当的时候发力，走在竞争对手之前。抓住时机的重要因素有四：第一，知己知彼。做任何决定之前，要先清楚自身的条件，然后才知道自己有什么选择。要知道自身的优点和缺点，更要看对手的长处。要掌握准确、充足的资料，并作出正确的决定。第二，磨砺眼光。知识最大的作用是可以磨砺眼光，增强判断力，有人喜欢凭直觉行事，但直觉并不是可靠的指南针。要有国际视野，掌握和判断最快、最准的资讯。第三，设定坐标。以和黄为例，集团业务遍布 41 个国家和地区，公司的架构及企业文化必须兼顾全球来自不同地方同事的期望与顾虑。同时，要考虑建立一套灵活的架构，发挥企业精神，确保今日的扩展不会变成明天的包袱。第四，毅力，坚持。市场逆转情况由太多因素引发，成功没有绝对方程式，但失败都有定律：减少一切失败的因素就是成功的基础。

每个人都被机遇包围着，但是机遇只是在它们被看见时才存在，而且机遇只有在被寻找时才会被发现，关键在于你如何去认识机遇，利用机遇，抓住机遇和创造这些机遇。

行动指南

做人做事做生意，不要固执己见，要学会变通，要审时度势、相机而行，抓住机遇。机遇就像一块跳板，只要抓住它，就可以使自己上升到另一个高度。

(1) 想要抓住机遇，首先得认识机遇，理解机遇。在经商中，机遇和机会其实并不能完全画上一个等号，机会随处可在，但机遇难得。机遇，可以理解为重大的机会，它有“遇”的色彩，有可遇不可求的味道。“机不可失，时不再来”，这句话告诉我们机遇是靠自己把握的，如果不能好好地把握住，机遇就会转瞬即逝。

(2) 想要抓住机遇，就要有能力驾驭机遇。所谓“谋事在人，成事在天”，说的是事业的成功取决于两方面因素，一是主观努力、二是客观机遇。针对经商出现的新问题、新情况，要求我们灵

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

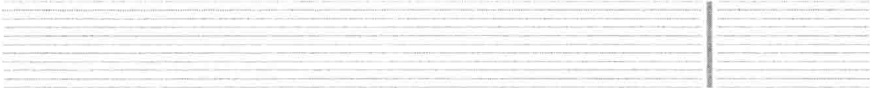
活应对，要具体情况具体分析。毋庸讳言，那些出类拔萃的经商者之所以能获得超额利润，他们具有把握和利用机遇的能力就是一个最重要的原因。

(3) 想要抓住机遇，就要与时俱进，不能墨守成规。机遇往往只垂青少数人，我们必须克服从众心理和传统的习惯思维模式，敢于相信自己，有独立思维和创新意识，有敏锐的感受力，不随波逐流，不为别人的意见和看法而随意放弃或者改变自己的主意，保持独立的思想意识和市场感觉，才能发现和抓住被别人忽视或遗忘的商机，脱颖而出。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

三、学会变通，要善于改变自己的思维定式



学会变通，在于思维的转换。人的思维方式，常常出现两大定式：一是直线型，不会拐弯抹角，不会逆向思维和发散思维；二是复制型思维，常以过去的经验作为参照，不容易接受新鲜事物。只要我们转换一下自己的思考角度，就会发现一切都会柳暗花明。善于变通的人，只需一个好思路，就能开辟一条道路；只需一个转变，就能看到别样的风景。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 打破思维定式的束缚，力求创新

始终保持创新意识，用自己的眼光注视世界，而不要随波逐流。

——李嘉诚语录

学会变通要善于改变自己的思维定式。人的思维方式，常常出现两大定式：一是直线型，不会拐弯抹角，不会逆向思维和发散思维；二是复制型思维，常以过去的经验作为参照，不容易接受新鲜事物。只要我们转换一下自己的思考角度，就会发现一切都会柳暗花明。只要我们不拒绝变化，并且善于变化自己的思维习惯，善于改变自己的观念，我们就能走出困境，进入新的天地。

因此，善于变通的人，只需一个好思路，就能开辟一条道路；只需一个转变，就能看到别样的风景。

李嘉诚说过："始终保持创新意识，用自己的眼光注视世界，而不要随波逐流。"

在市场经济社会中，情况瞬息万变，新招怪招层出不穷。如果思想僵化，固守以往的经验，就会停滞不前，甚至把自己的公司引入绝境。

在20世纪50年代，香港普遍采用的塑胶模机多是注射式，即将塑胶溶液注入模内。李嘉诚在《塑胶工业》杂志看到一部新机器（当时最新的设备），可以把模内未成形的胶管注入压缩空气，制成胶瓶或玩具，不过价钱很贵，要二万元，那时香港的塑胶工业还没有引进这种机器，软胶瓶也未出现，李嘉诚认为生产胶瓶的前景很好，可惜自己经济能力有限，没有能力购买这部机器，于是李嘉诚决定自行研制。

李嘉诚自行改造的塑胶模机，使长江塑胶厂成为香港第一个生产软胶瓶的工厂。在当时，软胶瓶轻巧，携带方便，经济实用，是独有的产品，没有竞争对手。在市场空缺的环境下，虽然洋行看不起小工厂，但是又有谁会与钱过不去呢？长江塑胶厂所生产生的软胶瓶非常畅销，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚尝到了创新与改革的甜头，所制造出来的软胶瓶与玩具为李嘉诚赚了很多钱，使李嘉诚的资产一年比一年增大。

李嘉诚成功的原因，是因为在了解当时世界的科技发展信息的基础上，努力创新，研制新机器，降低成本，提高效率，开发新产品。如果没有实验与探索，李嘉诚是绝对不可能建立现在的长和系商业王国的。

李嘉诚总是在追求最新的东西，不断创新，不管是做什么，他都要做到最好。李嘉诚进入塑胶行业时只能算是一名模仿者，年轻和善于思考使得他敢于尝试新事物，在发现塑胶花的巨大商机后，他就迅速投以实际行动去生产塑胶花，很快他就在行业中树立了领袖地位，财富也在生产塑胶花中得到了相当的积累，这种求新的渴望改变了他"小富即安"的初衷。正是创新意识使他完成了这次突破，并且收获了"塑胶花大王"的称号。

对商人来说，改变自己所处的环境，投入另一个崭新的领域中，使自己的潜能得以发挥至关重要。如果固守传统思维模式，市场空间只会越走越窄；唯有思维上的创新突破，才能使企业实现快速发展。

没有人甘愿碌碌无为地终其一生，谁都向往成功，渴望有所作为。然而，成功者总是少数，大多数的人都沦为平庸。为什么呢？原因很简单，大多数人都有着同样的思维方式，做着同样的事，因此只能取得和大多数人一样的成就。

商人是以创新为利器的，而创新的敌人之一就是思维定式。思维定式用成功的经验作囚笼，牢牢地把商人的智慧囚禁了。这种囚禁往往是无形的，温馨的，许多奇迹般的商人都因此倒下了。

商人必须用变通的方法，打破自己的思维定式，才能保持创新的势头，不断走向新的辉煌。

行动指南

在这个瞬息万变的社会，如果我们一味恪守前人的经验，形成固定的思维方式，就会在思维定势中失去机会，最终只能走向失败。固定的思维方式容易产生偏见，这种偏见带有强烈的个人色彩。它容易把人的思维引入歧途，也会给生活与事业带来消极

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

影响。因此，为了取得生意的成功，我们必须打破思维定势的束缚。

(1) 换个角度想一下问题。当你钻入牛角尖，越往前走越黑时，你首先应对你的选择提出问题：路线对吗？方法对吗？为什么越来越窄？此种情况你可以假设一下：用另外一种方法，走另外一条路线，是不是会越走越明亮呢？这就是换个角度看问题。

(2) 克服怯懦的心理。防止陷入思维定式，就应该克服怯懦的心理，不自信可能会导致你过低地估计自己，事事都认为自己不行。如果怯懦的心理来自于不自信，那么就得想办法建立自信，自信有了就自然不怯懦了。艺高人胆大。

(3) 改变观念。要改变思维定式，需要我们改变观念，也就是不断学习新知识，并随着形势的发展不断调整、改变自己的行动。只有思维改变了，行动才会随之改变，问题也就会迎刃而解，我们就能获得成功。

(4) 寻求多种答案。对同一个问题，学会寻求多种答案，不要简单地、轻率地就裁定它只有一种答案。

2. 在创新中求变通

做生意主要有三种方式：一是创新，二是改进，三是跟风。创新吃的就是“一招鲜”，虽然不易，一旦使出来，却费力少而收获大；改进是在别人后面亦步亦趋，这样做起来较容易，风险也较小，但跟吃人的残羹冷炙差不多，收获有限。

——李嘉诚语录

李嘉诚说过：“做生意主要有三种方式：一是创新，二是改进，三是跟风。创新吃的就是‘一招鲜’，虽然不易，一旦使出来，却费力少而收获大；改进是在别人后面亦步亦趋，这样做起来较容易，风险也较小，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

跟吃人的残羹冷炙差不多，收获有限。”

参与市场竞争最忌讳跟在别人后面随大流。人家干什么我干什么，人走我随，这将永无成功之日。一个经营者，必须学会大胆地走自己的路，勇于开拓，勇于创新，勇于走他人没有走、也不敢走的新路。这样才能达到他人达不到的目标，取得他人无法得到、也意想不到的旺盛财气。

李嘉诚在经商中，敢于打破常规，标新立异，因势利导，想人之所未想，做人之所未做，并坚信自己能够达到目的，最终获得了成功。

李嘉诚是全球唯一出售 2G 业务转营 3G 的公司。他亦开创独立出售停车泊位的先河，从中取得足够资金为长江中心补地价。当别人仍畏首畏尾的时候，他却把握机会大举投资，实际例子包括收购印度尼西亚、马来西亚和墨西哥的多个港口，以及近期在美国的环球电讯。

在港口业务中，他尽量提高货运流量的效率，突破香港缺乏空间的限制，终于成为全球的业界翘楚。他旗下货柜码头的系统不但可确保货柜按正确次序运送，更可在极短时间内重新策划及调配整个堆场的编排，以便出现船期延误时可作适当的配合。

在零售业务方面，他首创将传统街市的新鲜蔬菜、海鲜和肉类引进环境卫生舒适的超级市场，改变了香港人的购物习惯。百佳超级广场在香港大受欢迎，并取得市场领导地位，最近更以购物广场形式进军内地南方市场，并取得成功，证明两地的运作模式，同样受到消费者欢迎。

李嘉诚在不断巩固已有业务的技术、管理能力的同时，亦不拒绝寻找新的机会。因而他的事业能不断发展。

正如李嘉诚自己所说的：“其实很多时候，创新的投资是比较小的。传统的商业模式和技术在设备更新或规模扩张的时候，如果没有创新，往往会不知不觉地失去竞争力，甚至投资回报率很低，直至成为负数，那么这个损失就会远远超过创新所需要的投资。20 世纪 70 年代，我在地产销售模式上做了很多创新，其中只有一部分成功，但成功的那部分就赚了大钱。当时许多没有创新的地产公司，由于不能掌握先机，很多都被收购或破产了。如果因为怕投资失败而不敢创新，这个人就是商界的懦夫。”

只有创新才有进步，只有创新才有发展，创新是一个企业进步的灵

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

魂，创新是一个企业不断进步不断发展的根本。只有创新，企业才能在发展竞争日趋激烈的市场上找到自己的立足之地，才能让企业长远地生存和发展。

行动指南

在经商过程中，创新意识至关重要，一条好的创新策略可以在商场中获得可观的利润，甚至救活一个企业，改变一个商人的一生。

(1) 要有自己的个性。经商讲究的是个性特色，即人无我有，人有我新，人新我变。瞄准市场，善于变化，是企业立于不败之地的法宝。

(2) 与众不同。跟在别人的后面跑，就只能吃别人的剩饭；要想胜人一筹，就要和别人不一样，创造自己的特色。与众不同是成功者的第一思维模式。

(3) 创造市场。“地上本没有路，走的人多了，也便成了路”。市场亦如此：很多需求本来是没有的，是积极创造市场的经营者们，创造了一个个新的需求、一个个新的经营机会。

3. 敢为天下先

身处在瞬息万变的社会中，应该求创新，加强能力，居安思危，无论你发展得多好，时刻都要做好准备。

——李嘉诚语录

经商是一门学问，需要懂得，出“奇”制胜，有自己的经营技巧，走出自己独具一格的新路。反之，对于一个商人来说，如果一味地去跟随别人的脚步，那么就永远只有做“第二个吃螃蟹的人，而做不了第一个吃螃蟹的人”。

众所周知，李嘉诚是白手起家成就其商业帝国，要想成为一名成功

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的实业家，他认为需要志存高远，脚踏实地，具有敢为天下先的精神。

李嘉诚就是有着超前意识，总是走别人未发现之路。他善于变通、勇于开拓、敢冒风险、踏实肯干。而李嘉诚自己的发迹史就具有十分典型的意义。

李嘉诚 14 岁当了一家小塑胶玩具厂的推销员，22 岁那年，自己开设了一家生产玩具和家庭用品的“长江塑胶”。20 世纪 50 年代中期，欧美国家兴起一股“塑胶花热”，借此，李嘉诚一发而不可收，开始大量生产塑胶花，赚下数千万港元，长江塑胶厂一跃成为世界最大规模的塑胶花生产工厂，李嘉诚赢得“塑胶花大王”的美称。面对成功，李嘉诚预感到世界市场的变化，独具慧眼，当机立断，放弃当时还盈利颇丰的塑胶花业，重操起玩具旧业，又获成功，在玩具上又赚了上千万港元。而那些步其后尘仍在经营“塑胶花”的厂家因行情暴跌，纷纷遭殃。“好花不会常开。”李嘉诚在接连大获成功的基础上依然以独有的“超前意识”，分析了香港人多地少发展快的现状，在 1958 年香港地价下跌 70%，房价下跌 30%，处于低谷时，则以百万元资本开始了房地产生意，终于又抓住有利机会，成为一代香港地产大王。

敢为天下之先，这不仅仅需要勇气，更需要智慧和见识。李嘉诚敢于挑战自我，敢于追求第一。在每一领域里，他都追求最好的，不仅要在地产业超越“百年老店”英资置地，而且要把公司包装上市。他收购英资，在市场上最重要的领域里，与英资竞争并取得了胜利，与其他华人资本家一起，取代英资成为香港最重要的经济活动力量。不断挑战自我，永不放弃学习，使得李嘉诚在众多的领域里都能进入最高境界。

他有把国外塑料杂志上的信息转换为他工厂的主要产品的能力；能够及时发现香港产业发展的方向；能够熟练地应用股市来进行他的企业扩张；能够精确地计算出一个上市公司的合理股价；甚至紧随全球经济波动确定他在其他地区不同领域的投资。到了 20 世纪八九十年代的时候，李嘉诚的发展已超越“商人”一词的简单含义，从一个街上遇人就推销的混生活的少年进入了当代世界精英人物之列。在传统的产业里，李嘉诚取得了巨大的成功，同时又在新经济里呼风唤雨。他的家族市值一度占全香港的 1/4。他一个人的财产相当于大陆中西部几亿人的财产总和。用古人的话来形容，他已经“富可敌国”。李嘉诚让人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们看到了一个神话，黄金白银时代的神话。人们不用强迫即折服，不用劝说即跟从。这是一个生活在我们身边的，以实际行动证明只有挑战自我才能获得成功的超人。

“敢做第一个吃螃蟹的人”，具有这种前卫精神才能做出一番大事业。只有具备进取精神的生意人才可能具备超前意识。所谓进取就是不断向前看，向前冲击，不断地发现前方的新目标，敢于去尝试前所未有的模式，创建新的成功方式。

商人投身商战，一是要有超前的眼光，二是要有敢于冒险、敢为天下先的精神。经商既要慎重决策，又要大胆行动，才能成为赢家，才能开创出一番事业。

行动指南

一个人在经商的过程中，求变是必不可少的，而“敢为天下先”的勇气是最重要的。当然，我们也需要卓越的想象力，兢兢业业的精神、坚忍不拔的毅力和冷静的头脑。要做第一个吃螃蟹的人。

(1) 要有超前意识。作为一个经商者，要具有超前的意识，预测市场的潜在需求，捕捉发展的商机，开拓新的市场。超前意识可以说是那些商业巨子们共同的特征，由于具有超前意识，企业总是能够赶在时代的前面，带动市场获得巨大的经济效益。

(2) 要比别人快。敢为天下先的人总是先人一步，拣别人走不到的地方才去，抢占市场的“制高点”。

(3) 要有胆识。敢于充当第一个“吃螃蟹”的人，有一种勇于承担风险的意识，一旦认准了一件事，就敢于把筹码全押上去，百折而不回。

4. 创意，是经商者通向富有的捷径

对于任何大机构来说，创新是十分重要的，但不要忘记要切实

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可行。

——李嘉诚语录

要想做事业的领先者，就要在创新的源头——创意思维上多下功夫。也许有人会以为创新太难，不是一般人所能做到的。但事实上，创新未必一定是我们经过苦思冥想后才能获得的发明，转换一下自己的思考角度，就会发现一切都将柳暗花明。

创意是对传统的叛逆，是打破常规的哲学，是大智大勇的同义词，是导引递进升华的圣圈，是一种智能拓展，是一种文化底蕴，是一种闪光的震撼，是破旧立新的创造与毁灭的循环，是点题造势的把握，是跳出庐山之外的思路，是超越自我、超越常规的导引，是创造性的奇思怪想，是投资未来、创造未来的过程。

创意有时候只是"概念的一扭"，只要换一种方式去理解，换一个角度去观察，换一个环境去应用，一个新的创意就产生了。这就是创意的变通理论。

对商业策划来说，创意就需要这种变通，创意就产生于这种变通。"改变用途"是创意的重要源泉。策划人应该善于运用这种思路，通过改变策划对象的用途，赋予策划以新奇和独创。事物的用途能交换、转换和传递。改变人的观念与改变事物的用途一样，实际上也是一种能力的改变。以一样的眼光看待不一样的事物，或对一样的事物用不一样的眼光来看待，都是一种功能变通，都能产生新的创意。

华人首富李嘉诚，不但创业惊世骇俗，他在营销方面的聪明才智，更是奇招迭出，出神入化。

在他的商业生涯中，绝不放过任何一个合法赚钱的机会。

李嘉诚有好几部轿车。他有一部劳斯莱斯，买下已近 30 年了，可他自己极少乘坐，只有陪客人时才会以它代步。

李嘉诚的意思是，坐这种名贵豪华的车，恐怕会使自己贪恋奢华，忘记勤俭。

现在，一般情况下李嘉诚多数是坐日产总统型房车。刚开始拥有时，这种车名气并不大，但香港的富豪们看李嘉诚以日产总统型房车为坐驾，便纷纷争购此车。如此一来，原本乏人问津的日产总统型房车，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在购者趋之若骛。李嘉诚的偏宠，救活了一种车的销路。后来，记者惊奇地发现，原来日产总统型房车，是李嘉诚参股的中泰合诚汽车公司代理经销的！李嘉诚不动声色地利用自己的名人效应做广告，简直到了极致的地步。

长江公司的盈利大头，一直来自房地产生意。

由于房地产利润滚滚，房地产竞争异常激烈，房地产广告自然也争奇斗艳。

传统的屋村现场广告，均是大幅宣传画和霓虹灯等。李嘉诚别出心裁，在他的嘉湖山庄安放激光广告。两个大型激光发射器安装在楼顶，入夜便放射出多组五颜六色、形态各异的激光，甚为壮观。

李嘉诚的确算是一个广告大家。1996 年新春期间，“长实”集团发展的嘉湖山庄举行丰富多彩的贺岁活动。除了舞龙舞狮等传统项目外，还别出心裁地挂了一幅宽 25 英尺、长 175 英尺，约 18 层楼高，颜色以红、金为主的，写有“嘉湖千家贺新岁，山庄万户庆春风”的，象征着鸿运当头、财源滚滚的巨型对联。这副对联挂在大厦外墙，气势磅礴地俯瞰整个天水围区，令整个地区平添了不少新春气息，为区内及春节期间前往天水围区的市民带来好运。

春节是中国人的第一大节，此时最容易沟通感情。李嘉诚深谙人们的心理，抓住这个大好时机，利用贺岁互动，拉近人们的距离，推介嘉湖山庄。

别出心裁的巨幅对联果然出奇制胜，引来了一拨又一拨的看房人。

数年前，第二代移动电话面市之初，在官地拍卖会上，李嘉诚突然离席到场外，掏出个大哥大打电话。

楼道上的记者见状，赶紧抢拍了这个镜头。次日，这张照片出现在香港的大小报刊上。许多家报纸配上妙文：“超人”推销有绝招，为和黄的摩托罗拉做广告，并且是不花钱的广告。这么多的记者一拍，这么多的报纸一登，到哪里去找“超人”要广告费？

总算有负责任的报纸出来澄清事实：依放大的照片，此大哥大非摩托罗拉，恰恰是和黄的竞争对手代理的牌号。

此大哥大从哪里来的？也许是向旁人借的，反正“超人”是在为下属公司做广告。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚经商的出神入化，已经使记者神经过敏、草木皆兵了。难道不是吗？试问有哪一个商人能做到举手投足皆让人臆想到要出绝招的地步？

这个故事有没有编造的成分，我们不得而知，但这个故事的出人意料，起伏跌宕的结局，实际上也是做了一个深入人心的广告。

善用创意是李嘉诚创造盈利、成功拓展业务的关键。李嘉诚的公司能够发展成今天的规模，上面所说的创意经营方式功不可没。

对任何一个商人而言，创意是基本的业务运作元素。只有走出自己独有的经商之路，只有做到有创意，想出新的点子，才能在商场上立于不败之地。

商业策划离不开创意，但创意决不仅仅用来进行商业策划。因为创意涵盖了人类的一切积极思维。

创意，是经商者通向富有的捷径，商人的高低优劣之分也往往因此而产生。茫茫商海，千帆竞渡，但只有那些善走新路，出奇制胜的水手，才能迅速抵达成功的彼岸。

行动指南

努力开发你的创造力，围绕你的经商业务让思维不受拘束地展开联想。经营最可靠的是创意，一个好点子、好创意往往能使你的经商之路柳暗花明，财富属于那些具有创意而又能把新观念付诸于行动的人。和其他的专业技能一样，创意能力也同样需要学习和训练。创意思考是一种态度、一种习惯，至少是一种可训练的技术。换句话说，只要有方法，每个人的创意都可以源源不绝。

(1) 逆向思考。如果任何事情只朝着一直线思考，久而久之，思考模式即被固定住。谁说，女性用品只能找女人代言？河莉秀大卖女性卫生棉、男明星推销化妆品，成绩都不俗，并成功引起话题。谁说，冰棒只能夏天吃？清凉冰品在冬天里卖得火热。有时候，逆向思考，销售成绩反而能开出红盘。

(2) 变换用途。将事物原本的功能，试着转移到其他用途，可以收到出乎意料的效果。而现在复古风盛，很多很早被淘汰的缝

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

纺机、蓑衣、渔篓等，一跃成为复古餐厅抢手的装饰品，这也是改变物品用途，而产生创意的好例子。

(3) 调整认知。有时候，仅仅需要认知稍作调整，因为想法是新的，眼光是新的，即能赋予事物新意义，激发出崭新的创意。

(4) 发散联想。随机选取图片，进行“图片联想”，让自己天马行空、发散思考所有可能的方案，这种方法很适合用在亟需突破的专案。

5. 学会运用逆向思维

在别人放弃的时候出手。要永远相信：当所有人都冲进去的时候赶紧出来，所有人都不玩了再冲进去。

——李嘉诚语录

在成功的道路上，很多人常常会有满腹的抱负，满脑子的计划，以及许多认为需要发展的策略，如果能突破常规思维的樊篱，有意识地运用与传统思维和习惯背道而驰的逆向思维方法，“反弹琵琶”，往往“曲径通幽”，取得意想不到的效果。

当大家都朝着一个固定的思维方向思考问题时，而你却独自朝相反的方向思索，这样的思维方式就叫逆向思维。

与常规思维不同，逆向思维是反过来思考问题，是用绝大多数人没有想到的思维方式去思考问题。运用逆向思维去思考和处理问题，实际上就是以“出奇”去达到“制胜”。因此，逆向思维的结果常常会令人大吃一惊，喜出望外，别有所得。

李嘉诚就是一位有逆向思维想法的人。他善于运用创新思维，去多方面经营自己，又常善于静观变化，这种能力使得他处处有活路。

他极其擅长寻找其他人乃至整个市场都忽视的机会，这其实就是投资学中著名的“逆向操作”原则——别人都看好的东西他冷眼旁观，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

别人纷纷退出时他重金入市。

1967 年香港社会不稳定，此时投资者普遍失去信心。香港房价暴跌，但李嘉诚却凭借过人眼光和开拓魄力，逆向思维，人弃我取，趁机低价大肆收购其他地产商刚开始打桩而又放弃的地盘。这样，在 20 世纪 70 年代香港楼宇需求大大增加时，他“赚到很多钱”。

1981 年，香港前途问题令港人面临一次重大的信心危机，股价楼价大跌，移民成了香港人最时髦的选择。李嘉诚却再次逆潮流而动，非但没有撤离香港，反而大举投资。

1999 年是香港人难捱的一年，金融风暴的打击令许多亚洲富豪身家大跌，甚至退出世界富豪榜的排位。李嘉诚正是在此逆境中，率领两个儿子，一门三杰冲锋陷阵，屡出奇招，打了一场又一场商场硬仗，成了世纪末低迷的香港商界一道耀眼的风景。

其实，在李嘉诚几十年的经营生涯中，这样的事例很多。

商人投资赚钱总有一个环境问题，一般来说大环境越好，商人的效益就越好，而大环境出现低迷，则商人就很难自保。从这个角度来说，在经济低迷的时期，能够获得良好收益的商人是极其难能可贵的。而李嘉诚就是这样一个在逆境中显出英雄本色的人物。

李嘉诚具有“逆向思考”的习惯，所以能打破传统，见人之所未见，言人之所未言，行人之所不敢行。所以才能创造事业的王国。

李嘉诚在接受美国《财富》杂志采访时透露了一条经商诀窍：在别人放弃的时候出手。要永远相信：当所有人都冲进去的时候赶紧出来，所有人都不玩了再冲进去。

他认为，任何一个产业，都有它自己的高潮与低谷。在低谷的时候，相当大的一部分企业都会选择放弃，有的是由于目光的短浅而放弃，还有的是由于各种各样的原因而不得不放弃。这个时候就应该静下心来认真地进行分析，是不是这个产业已经到了穷途末路，是不是还会有高潮来临的那一天。如果这个产业仍处在向前发展阶段，只是由于其他的一些原因才暂时处于低潮，看到了这种状况，并从真正意义上理解了这种状况的实质，就应该选择在“别人放弃的时候出手”了。

李嘉诚的成功之道就是“人弃我取，人取我弃”，而不是“追涨杀跌”，也可以说是“火中取栗”，“行险致富”。而从营销的角度，用营销的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

术语来说就是“营销行销”，而李嘉诚则善于使用这类招式，使自己的事业获得巨大的发展。

在现代营销中，逆势营销就是颠倒传统营销思考与法则的“创造性思考”。当所有可以运用的营销手法、变数都已到了创意不再，难以突破之际，则不妨跳出原来思考逻辑的框架、格局，以全新反向的角度来看问题或商品。如此一来，很可能会产生前所未有的或截然不同的概念。

李嘉诚认为，由于营销的竞争越来越激烈，所有营销的变数、利器或战略、战术等等，往往会有无效失灵或射程有限的情况。当这种情况发生时，正常的思考方法已不足以解决难题，此时就要毫不犹豫地运用逆势思考。

据研究表明，任何事物都包含着对立的两个方面，这两个方面又相互依存于一个统一体中。人们在认识事物的过程中，实际上是同时与其正反两个方面打交道，只不过由于日常生活中人们往往养成一种习惯性的思维方式，即只看其中的一方面，而忽视另一方面。如果逆转一下正常的思路，往往能取得一些创新的设想。

学会逆向思维，你也可以成功！

行动指南

人们习惯于沿着事物发展的正方向去思考问题并寻求解决办法。其实，对于某些问题，尤其是一些特殊问题，从结论往回推，倒过来思考，从求解回到已知条件，反过去想或许会使问题简单化，使解决它变得轻而易举，甚至因此而有所发现，创造出惊天动地的奇迹来，这就是逆向思维和它的魅力。所以，在商业活动中要多多注意应用逆向思维。但逆向思维在商业活动的运用中，要注意以下几点：

(1) 分清形势。逆向思维法首先要分清形势，什么是大众不分青红皂白、一拥而上的行业，什么是在静观中稳步发展、出奇制胜的蹊径。

(2) 胆子要大。逆向思维的运用必然要敢于冒天下之大不韪，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

敢于从与众不同的角度入手，这就需要有独特的魄力，即所谓胆大。

(3) 心更要细。大胆的同时，还要心细，要抓住每一个细小的机会，把握清楚其中的奥妙，循序渐进，扬长避短，这样才能最终取得成功。

6. 打破常规，敢于创新

企业能否标新立异，决定了企业是否具有核心竞争力，是否能取得竞争优势，也就决定了企业是竞争中的失败者还是成功者。

——李嘉诚语录

做人做事做生意不要轻易就被这样那样的成规束缚住了。墨守成规是前进的绊脚石，画地为牢只能是自设障碍。真正的成功人士，骨子里都流淌着创造和叛逆的血。

所谓“没有规矩，不成方圆”，就是告诉我们规矩的重要性。可是如果过于刻板，认为规矩只能立而不能改变，那就大错特错了。规则是掌握在我们自己手里的，虽然规则是约定俗成的，但并不是没有别的方法和方式。现在这个社会，万事万物都在时刻变化，如果你只知一味地墨守成规，是注定要落在别人后面的。

生活中，很多人都因为陷于过去的经验和印象，不能突破常规，而最终失去了创造奇迹的机会。观念的束缚是最大的无形的枷锁。

曾经有人做过这样一个有趣的实验：把几只蜜蜂和苍蝇放进一只平放的玻璃瓶，使瓶底对着光亮处，瓶口对着暗处。结果，有目标地朝着光亮拼命折腾的蜜蜂最终气力衰竭而死，而无目的乱窜的苍蝇竟溜出细口瓶颈逃生，是什么葬送了蜜蜂的生命？是它对既定方向的执着，是它对趋光习性这一规则的遵循。

在充满不确定性的环境中，有时我们需要的不是朝着既定方向的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

执着努力，而是在随机试错中寻找求生的路；不是对规则的遵循，而是对规则的突破。

在李嘉诚的创业生涯中，最值得一提的是 1977 年。这一年是李嘉诚和他的李氏财团经过 20 余年的稳打稳扎、步步为营，真正脱颖而出的一年。他大开华资吞并外资之先河：著名的“美资永高公司收购战”，以及力挫群雄，击败香港置地房地产公司，购得中区新地王的两次战役，成为令香港英资、外资惊诧不已、而使中资兴奋不已的热门话题。

位于香港中区地下的中环和金钟站段，是香港中区最繁华的地段，也是世界上最值钱的地皮之一，每平方米的地价高达 1 万港元。如果能在这块享有“地王”之称的地皮竞争中夺标并成功发展物业，不仅能带来丰厚的利润，而且夺标公司还可由此增强信誉而名声大振。

早在 1976 年，李嘉诚就获悉香港地铁公司为购得中区邮政总局旧址地皮，曾与当时的港英当局磋商多次，希望部分用香港地铁公司的股票、部分以现金支付，但是当时的港英当局坚持用现金购买。于是既精通经营之道、又精通金融之道的李嘉诚，再次利用出售楼宇和发行新股的方式，集资数亿港元现金，准备插手其中。

不仅如此，李嘉诚还获悉香港地铁公司与当时的港英当局达成有关九龙湾车厂及邮政总局旧址的批地协议：地铁公司必须耗资近六亿港元现金购地，而鉴于急需现金尽快回流的具体情况，提出将两块地盘设计成一流的商业中心和写字楼相结合的综合型商业大厦的建议，而且一反地产界只租不售的常规。为了稳操胜券，李嘉诚还相继抛出了两个诱饵，其一是为了满足香港地铁公司急需现金的要求，长江实业主动提出提供现金作建筑费；其二是将商业大厦出售后的利益由地铁公司和长江实业公司分享，并且打破平时分红各五成的常规，由地铁公司占 51%，长江实业占 49%。

1977 年 1 月 4 日，香港地铁公司正式宣布，中环邮政总局旧址公开接受招标竞投。在这次“地王”公开招标竞投活动中，香港地下铁路公司先后收到 30 个财团以及地产公司的投标申请。

李嘉诚力挫多家竞争对手，一举击败一度呼声甚高的香港地产界巨头——香港置地有限公司，被人们誉为“长江实业扩张发展中的重要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

丰碑”，“乃华资地产的光辉，值得开香槟庆贺”，并一致认为此举意义重大，算得上“三级超升”。

敢于突破常规的总是赢家。创新，是不断地打破旧秩序，建立新秩序，是创造一种“势”，一种相对于别人的优势。把自己的目光放在未来，放弃眼前的某些既得利益，尝试新的方法，挑战新的目标是李嘉诚领先商界的最大秘诀。

因此，做生意不要循规蹈矩，一味守旧。要敢于打破常规，也就是要改变一切已经习惯了的、但不适宜的东西。只有这样善于变通，才会有新的发展。

行动指南

经商要敢于打破一切常规，要善于改变不适宜的东西，重塑新的起点。循规蹈矩，一味守旧，只能裹足不前。要有所发展，就要能够创新、勇于创新，要学会变通的本领，善于打破一切常规。

(1) 要有敢于抛弃旧经验的魄力。对于现代社会的经商者来说，经验是我们的宝贵财富，我们常常以过去的成败来看将来的机会。但是，经验常常限制了我们的头脑，使我们看不到新东西，创造不出新方法。如果你总是依赖经验，你就限制了自己。所以，要善于变通，敢于变换过去的做法。

(2) 要及时更新旧有经商模式。当一个商人在进行着一项事业时，老方法常常不顶用，老规矩常常不适用，这就需要我们对不合时宜的旧有经商模式进行调整和更新。一个经商者如果敢于打破旧的条条框框，吸纳新生事物和观念，那么离成功就会更近一步了。

(3) 要创新思维。有些经商者的思维太局限，不敢迈出半步，以致于不能够成功。想在商海中有所作为，创新思维还是很重要的。财商的发展与崛起，始终离不开创新思维。这是创富英雄用无数成功证明了的道理。创新思维是知识经济时代的典型思维，它是你获得财富的加速器。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

7. 打破桎梏，与时俱进

我从不间断读新科技、新知识的书籍，不至因为不了解新讯息而和时代潮流脱节。

——李嘉诚语录

世上有许多人，在艰难的条件下能够勤于思考，以改变自己的生活处境，而在顺利的条件下就安于现状，不思变革了。这种人性上的弱点，成了许多人小富即安，难有大作为的思想根源。

李嘉诚说过："对于商人来说，最可怕的是自我满足，满足于眼前取得的一些小利润，因为这种满足感失去前行的动力，而要想成大事，必须对自己已有的成就不满足。"

李嘉诚的突出之处，在于不仅在艰难的条件下善于思考变革，在事业发展顺利的时候同样不安于现状，务求变革和进取。这，或许是他能成就一番伟业的超乎常人之处。

有学者这样评价李嘉诚："他是跃进到现代化的永无止境的变动之中的人。"

李嘉诚一路走来，几乎都能占得先机，发出时代的新声，争得巨大的财富。他的每一次战略抉择，既能适应产业、行业趋势的变迁，又能够推动社会的进步和发展。

李嘉诚正是这样——奋力追逐着时代的脚步，在现代社会的激流中领跑急行。

2000 年，李嘉诚被《财富》杂志评为"新经济打造亚洲财富四杰"之一。从表面上看，《财富》杂志的评选标准并不复杂，素有"超人"之称的李嘉诚入选似乎也在情理之中。但我们注意到，在看似简单的评选背后，市场的评价体系、游戏规则、价值取向其实早已发生了变动。即便是我们再熟悉不过的李嘉诚，也已经完成了自己由生产塑胶花到地产商，再到 IT 时代新资本家的角色置换。

应该说，从传统商业资本家转型为 IT 时代的新资本家，是李嘉诚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

产生影响力的最关键路径。

其实，对时代经济发展有着敏锐嗅觉的李嘉诚早就看好新经济中IT业的发展，因此，李嘉诚也认同新科技的重要性，决定全力发展超级网站。由于他发展网站的政策与李泽楷有所不同，所以他自己笑言没有向小儿子李泽楷“请教”。

仔细观察就不难发现，李嘉诚与小超人不同之处，是他以中国为起点，以Tom.com发展超级网站。李嘉诚认为，国际网络对任何一家公司都重要，国际网络世界广泛，大家互补不足，不会有冲突，互相配合得益。

他说，和黄在国际网络已做了3年，国际网络有时候比资讯更重要，他的Tom.com的口号是：“将中国带到全世界，也将全世界带到中国。”网站取名为Tom，是因为方便中国人，因Tom易记又易上口。

他认为：“科技世界深如海，正如曾国藩所说的，必须有智、有识，当你懂得一门技艺，并引以为荣，便越知道深如海，而我根本未到深如海的境界，我只知道别人走快我们几十年，我们现在才起步追，有很多东西要学习。”

“我从不间断读新科技、新知识的书籍，不至因为不了解新讯息而和时代潮流脱节。”

李嘉诚的成功缘于他善于学习，敢于探索新事物。在六十多年的从商生涯中，李嘉诚自始至终地保持着旺盛的求知欲望。众所周知，除了小说，李嘉诚遍读从各公司年报到科技、历史、宗教等各类书籍。

这让那些常伴他身边的人也会时常惊讶于他的新鲜感。比如，在谈及世界经济时，李嘉诚会顺手拈出像“22个阿拉伯国家的GDP总和还超不过西班牙”这样的一些外人不太留意的数据；而在谈及节能建筑这样的专业问题，李嘉诚能像一个材料学专家般侃侃而谈，甚至，他专门要求别人为他讲解Web2.0方面的知识。这并非因为他投资了Facebook这个全世界最热门的社区网站，而是因为，他想知道自己孙女一代以后怎么了解世界的知识。

所以，李嘉诚一生中无数次地把握住财富的机会，每每得到幸运之神的眷顾和垂青，别无他法，不过是他孜孜不倦地追求知识的必然收获。正如李嘉诚自己所说：“我们身处瞬息万变的社会中，全球迈向一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

体化，科技不断创新，先进的资讯系统制造新的财富、新的经济周期、生活及社会。我们必须掌握这些转变，应该求知、求创新，加强能力在稳健的基础上力求发展，居安思危。无论发展得多好，你时刻都要做好准备。”

一如香港经济评论家所总结的，“长实的李嘉诚有着敏锐的观察力和先知先觉，不墨守成规，不固步自封，经常保持着不断进取、创新的精神，以适应新的情况。”

一个商人能够前进的远近，取决于他的观念能否与时俱进。老抱着旧观念不放，不适时地改变自己的观念，除非遇到天上掉馅饼的好事，否则在生意场上不会有所作为。

对商人来说，只有做到与时俱进，跟随世纪的脚步，才能走在时代的前沿。

行动指南

在纷繁复杂、充满变化的商场竞逐中，只有与时俱进，不断因应时变，才能永立潮头。商人要有世界上最新、变得最快的观念，生意人要顺应时势及时更新观念。如果不适时地改变自己的观念，除非遇上中大奖的好事，否则一辈子也发不了财。如果老抱着旧观念不放，将永远落后于发展着的社会，永远被时代所淘汰。因此，商人要与时俱进，不断超越自我。那么，如何与时俱进？

(1) 不能陶醉于以往的成绩。应该认识到过去的成功不能保证现在的成功。现在的成功也不能保证永久的成功，事物总会发展变化的。对于许多成功的商人来说，最重要的核心思想也许是不断的进取精神，以及渴望成功的强烈的内在冲动。这种思想使那些在成功走出创业第一步后的商人，不能有丝毫的懈怠，迫使他们去争取更大的成功。

(2) 必须从传统思维中跳出来。应该站在一个新的高度来思考：什么才是企业的终极驱动力？如何才能更好地创造价值？就是要打破现有的状态，敢于向未知的领域挺进，具有冒险精神。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

(3)不断学习。适应变化也是每一个商人必备的经商技能。在这个知识经济时代，科技飞速发展，知识更新加快。昨天学来的知识很快过时，今天学到的理论与专业知识，明天说不定就用不上了。我们要与时俱进，不断地学习和提高自身的经商技能，否则就难以跟上时代的发展需要。只有在不断的学习中才能增长新知识，积累更多经营管理经验和智慧，才能把公司做大做久。

8. 不变不通，一变就通

中国古人讲："万变不离其宗。"这个"宗"就是指"合乎实际情况，合乎道理"。变是一定要变的，这个世界本来就是丰富多彩的，千变万化的。

——李嘉诚语录

世上的事，亦常常是风云突变，叫人难以把握。因此我们很难知道未来是什么样子，很难知道明天我们要面临什么。未来是很难预测的，因此，特别是作为商人，更要懂得变通的学问，在制定和执行决策时，要能够根据实际情况合理变化。只有做到了"因利而制权"，才能适机而动，以变应变。现在社会正是一个加速巨变的时代，凡是不能随着变化而调整脚步的商人，恐怕都将越来越难以生存。

20世纪50年代中期，欧洲和美洲市场兴起了一股"塑胶花热"，用塑胶花制成的花朵，水果，草木和其他各种植物大行其道，几乎家家户户和每个写字楼办公室，人们都喜欢放上一两盘用塑料制成的永不凋谢、可洗涤、四季鲜艳的水果、花草装饰品作点缀。

这股塑胶花热潮，使塑料制成的花草、水果需求量猛增，塑料制成的花草、水果的市价也一度上涨，而且大有持续不减的势头，"塑胶花"生产厂家生产的塑料水果、花草远远不能满足人们的狂热需求。深知市场行情的李嘉诚慧眼独具，抓住了这一市场信息，及时向海内外争取

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了大量订单，迅速由生产塑料玩具转向生产塑料花。由于塑料花和塑料玩具同出于塑料，很多生产设备和生产工具无须做很大更改，转产成本小，时间短，更重要的是李嘉诚掌握这一信息及时，并作出果断改产措施，仅这一轻微改动，就使 1957 年这一年营业额达 1 000 万港元之多。

第二年，他更不失时机地建起两幢工厂大厦，进一步扩大生产规模，同时，他广纳贤才。他深知，一个厂家只有通过产品的质量和厂家信誉，才能赢得市场，否则，得到的市场也会丢失。首先，他根据市场的需求状况，制定生产产品的规格和品种，由于家庭用户和办公室、公司需求的塑料花品种和大小上都具有很大差异，根据这一市场要求，他的工厂生产的塑料花品种齐全、大小各异。同时他在塑料花的色彩上也大做文章，使产品以质量赢得了用户的信任。另外，他在与外商订货时，具有极高的信誉，严格执行订货合同的各项规定。最终，他以产品的质量、经营的信誉赢得了客户的信任，拓展了海外市场，跨出了经营者最艰难、最重要的一步。到 1964 年，在这 7 年的时间里，他在塑料花产品上已净赚数千万港元。在这期间，李嘉诚并没有满足现状，他用赚得的利润进一步扩大生产规模，当年这家又小又简陋的长江塑料厂一跃成为长江工业公司，成了世界上规模最大的塑料花工厂，而李嘉诚也赢得了“塑料花大王”的美称。他的资产也因此一举突破了百万元大关，这为他发展事业提供了坚实的经济基础和更加坚定的信念。

中国的兵法与水文化有很大的关系。《孙子兵法》认为水是流动的、无形的，“兵形像水，水无常形”，水中充满了变化和制胜的哲学：一个是不局限于规则，另外一个就是讲究实用、非常灵活。所以，“兵无常势，水无常形；能因敌变化而取胜者，谓之神”。商人要在风云多变的商场出奇制胜，就必须“像水一样灵活善变”，针对外部的形势变化而不断改变自己的策略。

所以，一个人如果一意孤行，明知不可为而为，费尽辛苦，其结果却往往不尽如他所愿。既然没有什么结果，那还是及早变通为妙，不懂得变通的人只会一头扎到死胡同里出不来。

如果你属于那种“明知不可为而为之”的人，那你最好“放下屠刀”、“回头是岸”，积极思变。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不变不通，一变就通。“变”推动着我们的社会向前发展。从人类诞生的那一天起，变的脚步就从未停止过。也正是因为敢变，人类才有所发展。对于一个经商者来说，更是这样，只有变通才能发展。

行动指南

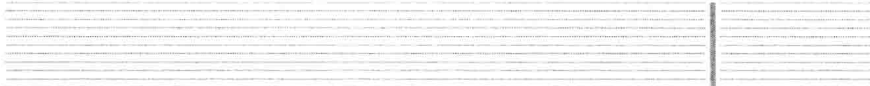
在变化几率日益增多和变化不断加速的今天，因循守旧是不可能进步的。每个商人都要有一种求新求变的心态，才能跟得上时代的发展。变，是事物的本质特征；变，更是市场经济的基本形态。面对瞬息万变的市场，商人应该积极应变。

(1) 该变就变。环境在不断变化着，对于一个经商者来说，只有适应环境才能有很好的发展。环境在变，你也要随之而变，只有这样，才能在经商之路上更加顺畅。面对这个生机与危机同在的时代，一个商人要有适应环境、该变就变的能力。要学会如何针对不同的变化，采取相应的应变策略；如何预见变化和创造变化，培养自己的快速应变力。

(2) 以变制变。以变制变所反映出来的是一种主动进取的精神，是一种度势控变的能力。它是一种谋略，是一种智慧。世上的万事万物都有其特殊性，因此在尊重客观规律的同时，要善于以变制变，不断动态调整，提高自己的应变能力，进而赢得主动权。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

四、学会变通，要借助外力为我所用



学会变通，要借助外力为我所用。好风凭借力，送你上青云。天下最重要的“借”是什么？不是借钱和借物，而是借力！关键在于借助外力。一个人不管自恃有多大本事，个人的力量毕竟是有限的，但是却可以借用外力，使自己强大起来，这也算是一种变通。借助别人的力量，自己就可以变得强大起来，这就是借的变通术。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 借助外力快速成功

假如今日，如果没有那么多人替我办事，我就算有三头六臂，也没有办法应付那么多的事情，所以成就事业最关键的是要有人能够帮助你，乐意跟你工作，这就是我的哲学。

——李嘉诚语录

学会变通要借助外力为我所用。好风凭借力，送你上青云。天下最重要的“借”是什么？不是借钱和借物，而是借力！关键在于借助外力。一个人不管自恃有多大本事，个人的力量毕竟是有限的，但是却可以借用外力，使自己强大起来，这也算是一种变通。借助别人的力量，自己就可以变得强大起来，这就是借的变通术。

在现代社会中，经济迅速发展，各行业各部门之间的竞争非常残酷，单靠一个人的能力是很难取得事业上的成功的。因此，必须借用别人的力量，才能取得事业的成就，创造灿烂的人生。

20 世纪 70 年代的香港，四大资本最雄厚的英资洋行怡和、太古、汇丰及和记，在许多大企业的生意中，威力只手遮天。李嘉诚决定运用长江实业的雄厚资金，收购香港某些具有实力的上市公司，第一个目标便直指怡和集团的主要旗舰“九龙仓”。

他经过仔细研究后，决定采取不动声色、出其不意的战术，派人分散大量暗购九龙仓股票，使九龙仓的股价在短短几个月内由原来的 13.4 元，狂升至 56 元。九龙仓集团感到大势不妙，立即部署反收购行动，在市面上大量购入散户持有的九龙仓股票。无奈资金有限，最后不得不向汇丰银行求助，而汇丰银行与李嘉诚合作多年，双方关系良好，这使李嘉诚有点为难。

其时，资金雄厚的华资财团主席包玉刚，亦正在争夺九龙仓。李嘉诚见好就收，主动将持有的 1 000 万股九龙仓股票转让给他，从中获利 5 900万港元。李嘉诚这一仗，可谓一箭双雕，既避免了与关系密切的汇

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

丰银行有正面冲突，又使包玉刚领导的华资财团可顺利取得九龙仓控制权。

包玉刚识英雄、重英雄，把手中持有的另一老牌英资洋行和记黄埔的股票转让给李嘉诚，为他后来入主"和黄"伏下一着。

1978 年，李嘉诚又再以出其不意的战术，收购另一个老牌英资公司青洲英泥，成为该公司董事局主席。不过，最令李嘉诚难忘的胜利，是成功地控制了老牌英资财团和记黄埔。

李嘉诚这次采用的战术，不单是攻其不备，更是迂回包围。他指挥手下，以极快速度暗中低价收购"和黄"，很快便持有该公司 70%的股票。当"和黄"董事局主席祁德豪发觉李嘉诚的举动时，虽然急忙组织英籍大股东进行反攻，但为时已晚，李嘉诚已多得先机，加上汇丰银行的帮助，终在股市上成功吸纳大量"和黄"股票。至 1980 年，李嘉诚已拥有超过 40%的"和黄"股权。如手到擒来般，顺利登上和记黄埔董事局主席的宝座。

李嘉诚的长江实业，以 6.93 亿港元的资产，控制了价值超过 50 亿港元的老牌英资财团和记黄埔，实为"小蛇吞大象"的奇迹；而李嘉诚更因此成为入主英资财团的首位华人。

当时，并没有人追问当中关键性的一役，汇丰银行为何愿意将手上的和黄股票卖给李嘉诚。此中的原因，直到 1998 年李嘉诚才说出。原来，当年汇丰极为欣赏李嘉诚的管理方法，认为由他带领和黄，必定会发展得更好，所以愿意相助。结果亦证明，和黄在李嘉诚手上，不出几年，已发展成为一个国际性的公司，晋级世界数一数二的跨国企业。

俗话说得好：借力发力不费力。懂得借力发力的人，就能够以小博大、以弱胜强、以柔克刚，就能够四两拨千斤。

成大事者的特点是善于借力去营造成功的局势，从而能把一件件很难完成的事办成，实现自己的人生规划。一个人如果想成就自己的事业，不必样样都比别人强，自己在某些方面可能会比别人差，但这并不是最重要的，重要的是你必须善于借力取巧。大学者阿基米德如是说：给我一个杠杆，我就能撬起地球！说的就是借力的重要性。

我们常说"千里之行始于足下"，要在最短的时间内达到千里之外，如果借助千里马之力，便能轻松自如地到达目的地。巧用借术的法则

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在商战中给人最大的启示就是要善于借助外力，利用一切有利的条件，迅速发展自己，这也是许多企业的成功之道。

如果一个人想创业，首先要科学、准确地掌握他人在长期实践中总结积累出来的一整套行之有效的经营策略和方法，也可以让自己有一个以领导者的身份和观点去冷静客观地观察、分析、思考和解决经营过程中出现的一系列实际问题的机会，通过锻炼，从而为自己成为真正的领导者做好各方面的准备。无论哪一个人，都不可能仅仅靠自身的力量，不借助他人的力量而成就一番大事业，经商谋财也是如此，每一个致力发财的人都要学会善于借助外界力量。

总的来说，任何事业都不是一步登天的。但“登天”的办法却是多种多样的，办法得当，则可快捷省劲。善“借”力量，即是一种快捷省劲的途径。

行动指南

借他人之力成就自己的事业，会得到事半功倍的效果。对经商者而言，借力的作用更是不可小视。从借力的方向而言，要学会借自己的同盟、组织的力量，用他人之力来为自己的力增力度、强势和动力，以达到四两拨千斤之效果。但是，无论用何种手段通过何种方法“借”，都要注意一下方式。

(1)“借”之前首先要对自己缺乏的最关键事物有所了解，知道是什么。要过河就须借船，借不来船就无法过河。

(2) 要清楚“借”的对象。你缺少的东西，人家也不具备，怎么借给你呢？

(3)“借”要以诚相待，平等互利，不能把“借”建立在对方吃亏受损的基础上，如果那样，十有八九会一无所获。

2. 成大事的机遇是靠贵人相助

良好的品德是成大事的根基，成大事的机遇是靠遇到贵人。

——李嘉诚语录

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人生不可无贵人，在每个人的人生旅程中，除了具备良好的做人品德，还需要有成就大业的基础和能力，它包括知识、人脉、经验、眼界、驾驭事业的能力，当然最重要的是还需要很多贵人的协助。贵人不一定是比你权力大、地位高、财富多的达官显贵。在你的上司、同事、朋友、下属、竞争对手中也常常有你的贵人，或许他们就是帮助你扭转乾坤、改变命运的人。

李嘉诚总结自己的成功经验为一句话："良好的品德是成大事的根基，成大事的机遇是靠遇到贵人。"

李嘉诚开始创业时，只是一个无名小辈，他在筲箕湾开设了一家小厂，以利中实业有限公司的名义开设长江塑胶厂生产塑料制品。开业的五万元资金，部分向亲戚借来，公司取名"长江公司塑胶厂"，这个公司后来一步步发展壮大，他自己也因此成为了"塑料花大王"和"房地产大王"。其实，他的成功是在几个贵人的帮助下才得以实现的。

李嘉诚的第一贵人是庄静庵。

1950 年，李嘉诚看好塑料市场的发展，也意识到这是自己出来创业的好机会。他自己的积蓄只有 7 000 港币，于是他向他的舅父庄静庵借了 4 万多元，一共凑够了 5 万元，在筲箕湾开始了他的长江塑胶厂，正式步入企业家行列。

但是当时李嘉诚从亲戚处借回来的 4.3 万元是个什么概念呢？假设当年李嘉诚不是从亲戚处借钱，而是自己打工，按照他自己 5 年攒 7000元的功力，也需要 30 年，塑胶花的时机早就过去了。1950 年前后，香港人的平均月工资是 250 元左右，5 万元是 172 个月的工资。如果按照北京人的平均工资 3000 元算，那么这笔钱现在大概就是 51.6 万元。

这个可以轻易借出去 50 多元万做生意的舅父，到底是谁？

此人是庄静庵先生，广东潮州人，原任香港潮安同乡会永远荣誉会会长，广东省政协港澳委员，广州潮人海外联谊会名誉会长。是当时香港钟表行业的富豪，李嘉诚一开始打工的那家中南钟表店，就是他的。13 年以后，他成为了李嘉诚的岳父。

不可否认，李嘉诚先生的成功，主要来自他的勤奋、刻苦的精神以及智慧。还有一些无法模仿的非个人因素：难得的塑料、地产以及香港起飞的时代大潮，李嘉诚的天赋，以及很重要的一点，一个能在关键

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时刻借出50万元的亲戚，和一个钟表大亨的名誉“无形资产”。创业不仅仅需要努力打拼和一腔热血，资本与人脉的积累也至关重要。

李嘉诚的第二贵人是沈弼。

再说汇丰大班沈弼，他是一个典型的商人，也是汇丰历史上最杰出的大班。他的观点是，银行不是慈善团体，不是政治机构，也不是英人俱乐部，银行就是银行，银行的宗旨就是盈利。

香港经济界的人士常说：“谁攀上了汇丰银行，谁就攀上了财神爷；谁攀上了汇丰大班，谁就攀上了汇丰银行。”

说起汇丰，港人无人不晓，所有的港纸（港币）几乎全是汇丰银行发行的。汇丰一直奉行所有权与管理权分离，管理权一直操纵在英籍董事长手中。当时的汇丰集团董事局常务副主席为沈弼，李嘉诚寻求与汇丰合作发展华人行大厦，正是与沈弼接洽的，两人还由此建立了友谊。

一个多世纪来，经汇丰扶植而成殷商巨富的人，不计其数。20世纪60年代起，刚入航运界不久的包玉刚，靠汇丰银行提供的无限额贷款，而成为著称于世的一代船王；现在，李嘉诚取得汇丰银行的信任，建立了合作关系，未来极有可能在汇丰的鼎力资助下，成为香港地王。

这样一个财神爷成了李嘉诚的合作伙伴。1978年，李嘉诚的事业再攀高峰，与汇丰银行联手合作，重建了位于中区黄金地段的华人行。

李嘉诚与汇丰合作发展旧华人行地盘，业界莫不惊奇于李嘉诚“高超的外交手腕”。其实，熟悉李嘉诚的人都知道，言行较为拘谨的李嘉诚，绝不像一位谈锋犀利、能言善辩的外交家；亦不像那种巧舌如簧、精明善变的商场老手，他像一位从书斋里走出来的中年学者。

李嘉诚靠的是一贯奉行的诚实，以及多年建立的信誉，尤其是地铁车站上盖发展权一役，使他名声大振，信誉猛增。这些便是他与汇丰合作的基础。

地铁车站上盖发展权一役，虽然没有给李嘉诚带来多少利润，但他在这场战斗中显示出的大智大勇，以及由此带来的声名和信誉，令汇丰现任大班沈弼对这位地产“新人”格外关注、欣赏有加，并产生了合作意向。

除商场才干令沈弼赏识外，李嘉诚还曾经卖给沈弼一个不小的面

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

子，这也是李嘉诚攀上汇丰的原因之一。

李嘉诚暗中收购九龙仓，逼得九龙仓向汇丰银行求救，于是汇丰大班沈弼亲自出马周旋，奉劝李嘉诚放弃收购九龙仓。李嘉诚考虑到不但日后长实的发展还期望获得汇丰的支持，而且即使不从长计议，如果驳了汇丰的面子，汇丰必贷款支持怡和，收购九龙仓将会是一枕黄粱，于是趁机卖了一个人情给汇丰银行大班，答应沈弼鸣金收兵，不再收购。

可见有了以上两条，才有了汇丰与李嘉诚的合作。长实与汇丰合组华豪有限公司，成功改建了中环皇后大道中心位置的华人行物业。原旧楼 1974 年购入，1976 年联手投入改建，1978 年初即竣工投入使用。及至华人行改建完成，沈弼更视之为“香港工作效率的象征”。沈弼曾经得意地说：“华人行之建筑速度及效率，已成为香港在世界上之典范。”李嘉诚由此而倍受沈弼的敬重。李嘉诚又一次的成功，不但进一步密切了与汇丰银行的关系，他在沈弼心目中也大大提高了地位。这对他往后在事业发展中所需要的资金及机遇，都有很大的有利条件。华人行的建筑巍峨壮观，朴素大度，树立了华人企业家刚健大度的形象。

至于和黄，汇丰在 1975 年接管该公司；1979 年，汇丰借钱给李嘉诚，协助他收购和黄，这宗交易是由当时的汇丰主席沈弼主理，标志着英国在香港商界的主导地位步入黄昏，并确认了李嘉诚接替包玉刚成为香港首席商人的地位。李嘉诚和包玉刚一样，不久之后加入了汇丰董事局，成为非执行副主席。

其实，在李嘉诚本人的商界生涯中，汇丰银行一直扮演着一个非常重要的角色。从二十世纪六七十年代开始，到形成今天以长江实业与和记黄埔两大集团为核心的李嘉诚财团的一系列收购过程中，如果没有了汇丰银行在财政方面的全力支持，李超人纵有天大的本事，恐怕也难以一显身手。而在李氏王国雄霸市场的同时，汇丰也获益不少。

以上所列的不过是典型事例，其实在李嘉诚的成功之路上，还有很多类似的贵人。正是他自己的辛勤努力加上这些贵人的帮助，才成就了他如今的事业。

“贵人”可以说是我们事业成功的助推器。我们每一个人都希望自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

己有一个生命中的"贵人"，在关键时刻或危难之际能帮我们一把。打开我们机遇的天窗，让我们拨云见日，豁然开朗，直接进入成功的行列和境界。他可以大大缩短我们成功的时间，提升我们成功的速度，使我们站在巨人的肩膀上。

有句俗话说："七分努力，三分机运。"人们一直相信"爱拼才会赢"，但偏偏有些人是拼了也不见得赢，关键可能在于缺少贵人相助。在攀上事业高峰的过程中，贵人相助往往能起到事半功倍的效果，有了贵人相助，不仅能替你加分，还能加大你的筹码及成功几率。

所以说，在现实生活中，每个人的身边都有贵人，只是贵人的所在并不显而易见。这就需要你想办法、运用策略去发现他们、结识他们。

人生中不可无贵人，贵人之所以"贵"，是他们能在某些方面给你帮助和指点。

人生中不可无贵人，只要你用心去留意、去观察、去把握，只要你学会对每个人热情相待，学会把每件事做到完美，学习对每一个机会都充满感激，并随时与你周边的人保持亲密的关系；贵人就会在无意之中、在你需要的时候、在你陷入困境时来到你的身边。

行动指南

人生不可无贵人，成功的道路坎坷难走，在成功的道路上拥有广泛的人际关系，累积你的"人际储蓄"，你就有着更大的机会能获得贵人的相助。只有让贵人认识你，赏识你，信任你，才能赢得贵人的帮助。你就可以在自己选择的道路上架起一座通往成功的桥梁。在结交贵人的时候应该注意：

(1) 展示你最优秀的一面。一个人可能有多方面的能力，但你对贵人展示的必须是自己的优势和强项，因为实力足够强，才可能在瞬间对贵人产生强大的冲击力，让他被你打动。

(2) 左投右靠，为自己多结交几个贵人。"贵人"是永远不嫌多的，多一个贵人就多一条路，也多一个靠山。此路不通时，可以换另一条路；某一靠山倒塌时，可以换另一个靠山。这也正是所谓"狡兔三窟"的道理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

(3) 懂得变通,不要认死理。贵人只是能够帮助你、提携你的人,与你并没有什么必然的联系,更没有忠诚不忠诚之说。一个贵人遇到了麻烦,陷入了困境,你当然需要以朋友的身份帮助他。但这不代表你不能结交其他贵人,而只能被一个贵人牵制、牵连。

(4) 左右逢源。争取在每一位贵人心中都自己有一席之地,并积极促进同多个贵人之间的联系,力求让你的贵人们能因你的存在而扩大交际网络,变得更加强大。这样,你的靠山也会更加牢固。

3. 借别人的脑袋发自己的财

活用别人的智慧,转变成自己的智慧是领导者的王牌。而使人人各得所宜,各扬所长,则是其中奥妙所在。

——李嘉诚语录

要赚大钱,将生意转为企业化,让自己由小商人变成大商人,就必须懂得巧妙地运用别人的智慧,也就是所说的“借智生财”。所谓借智生财,就是借别人的脑袋、借别人的智慧为我所用。

李嘉诚说过:“活用别人的智慧,转变成自己的智慧是领导者的王牌。而使人人各得所宜,各扬所长,则是其中奥妙所在。”

一个经商者有无智慧,并不只体现在所接受的教育程度,更多的体现在做事的方法上。山外有山,人外有人。纵使你有多么高深的智慧,比你有智慧、有才能的还是大有人在的。所以,经商就要借用别人的智慧,助己成功,这是经商者必不可少的成事之道。

香港人都知道,李嘉诚旗下的长和系盛产“打工皇帝”,这不仅仅因为长实与和黄是香港最有实力的公司,更因为李嘉诚对人才的重视。以2.7亿港元年收入新登“打工皇帝”宝座的霍建宁,身负多少李氏的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

重托与信赖自不必言。

和黄功臣霍建宁，于1979年加入长实，任会计主任，凭着其金融财务方面的才干和踏实的作风，一路晋升。1984年升为和黄执行董事，1985年任长实董事。1993年登上和黄董事总经理之位。有人说，这是接下了一个“烫手的山芋”。因为，和黄在80年代后期，受海外业务亏损拖累，令股价长期处于偏低水平。霍建宁接手后，不断改组，透过收购合并，成功将业务由亏转盈。其后，他趁赫斯基有好表现，顺势在加拿大借壳上市，令集团从中获特殊盈利65亿港元。任期内，令多年亏损的赫斯基石油转亏为盈。

霍建宁最出名的要属1999年的千亿卖“橙”（Orange电讯）的“世纪交易”。2007他再创下亚洲历来第四大的并购交易，以现金加债务合计共1 020亿港元作价，出售和电国际旗下的印度流动电讯业务（简称HE）7%权益予英国电讯商，套得净现金859亿港元，创出神话。

再拿人称投资奇才的袁天凡说吧，1952年出生于上海，5岁时到香港，后来在美国最有名的经济系——芝加哥大学经济系读书。

1976年，他大学毕业回香港，在香港中文大学任教，不到一年之后，他跳槽至汇丰旗下的获多利债券部工作。在获多利工作的8年中，先后从债券部晋升至财务部。1985年离开前，已成为集团的财务部主管。

离开获多利后，他先后出任唯高达董事总经理，参与全球证券业务工作，又在1988年出任联交所行政总裁一职。1996年出任盈科亚洲拓展的副总经理至今。

当李泽楷要大搞高科技时，李嘉诚亲自请他协助儿子打江山，出任盈科亚洲拓展的副总经理。任职期间，袁天凡以投资家深邃的眼光和丰富娴熟的操作经验，洞察先机，为盈科的资本运作、发展壮大立下汗马功劳。盈科动力成功收购香港电讯，袁天凡功不可没。

俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”一个人的力量及智慧总是小之又小的，一个人的力量、智慧，不能代表所有人，想要成大事，少不了要借助外力，借用别人的智慧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

借他人的"脑袋"，自己发财，需要胆识，更需要技巧。生意的成功，并不是只顾实行自己的构想，而是巧妙地运用他人的智慧，以创造另一番事业。如果有雄心在商业上大干一番，必须借用别人的资源；固守个人风格，只会困于"自己"的圈子，永远成就不了宏大的事业。

(1) 广交"智友"。一人的智慧及能力实在有限，所以只靠一己之力，以为可以将公司业务处理得井井有条，实在是天方夜谭。一个成功的经商者，应该懂得用人之道，定期与经济专家会晤，借脑生智。

(2) 鼓励员工进言献策。公司重大的问题应该广泛地听取大家的意见，多数人的意见要听，要分析看有没有不合理的成分；少数人的意见也要听，看一下有没有合理的方面；少数人的意见也应该认真思考分析，把各种意见分析归纳和整理，最终得出正确的结论来。毕竟，集大家的智慧和力量比较容易实现目标。

(3) 要集思广益。寻求不同的意见、方法，以开拓你的思维，打破原有的条框束缚。集思广益包含着在某一具体问题的处理上也要广开言路，不能只听一面之词，只考虑一种方法，而要围绕这一问题，充分征求意见，提出各种可能的解决方案，然后在可供选择的方案中进行利弊比较，选择最优方案来加以实施。从这个角度来说，集思广益还包含着决策民主化、决策科学化的思想。

4. 善用人才，成就大事

要会用人，用人要先得人心。

——李嘉诚语录

一个人，纵然是天才，也不是全能的。尼采鼓吹自己万能，结果发

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

疯而死。所以一个人要想成就自己的事业，就必须要利用自己的才智，借助他人的能力和才干。这就要求在事业的征途中，恰当地选用人才。

李嘉诚是一位善借他人之力的智者。他在经营过程中，多次向社会招聘贤才。

李氏家族20世纪70年代起步，始终知人善用，采用行政总裁作决定的模式，早期有韦理，中期有马世民，后期有霍建宁，均将华资财团的家庭式经营搁置一旁。在1979年以来的重要发展阶段，他已取得了一大批人才。在“长实”帐下，出现了群英汇聚、贤才毕至的大好局面，真个是如鱼得水，如虎添翼！

李嘉诚有一句名言，叫做“要会用人，用人要先得人心”。他通晓唯才是举的用人方略。在集团内部，李嘉诚彻底摒弃家族式管理方式，人们看不到家长制作风的痕迹，完全是按照现代企业管理模式进行运作。“如果你任人唯亲的话，那么企业就一定会受到挫败。”这是李嘉诚所信奉的用人之道。他说：“在我两个儿子加入公司前，我的公司内并没有聘用亲属，我认为，亲人并不一定就是亲信。如果是一个跟你共同工作过的人，工作过一段时间后，你觉得他的人生方向，对你的感情都是正面的，你交给他的每一项重要的工作他都会做，这个人才可以做你的亲信。如果一个人有能力，但你要派三个人每天看着他，那么这个企业怎么做得好啊！忠诚犹如大厦的支柱，尤其是高级行政人员。在我公司服务的行政人员，无论是什么国籍，只要在工作上有表现，对公司忠诚，有归属感，经过一段时间的努力和考验，就能成为公司的核心成员。”

据披露，在李嘉诚组建的高层班底里，既有具杰出金融头脑和非凡分析本领的财务专家，也有经营房地产的“老手”；既有生气勃勃、年轻有为的香港人，也有作风严谨、善于谋断的洋人；既有公司内部的高参、助手、干将，又有企业外部的智囊、谋士、客卿。曾任和黄行政总裁的马世民把李嘉诚的左右手称为“内阁”。现如今知名的“内阁总理大臣”正是霍建宁。

当市场谣传李嘉诚的左右手、财经高人霍建宁辞职时，和黄股价实时下泻；和黄发言人否认有关传闻，股价应声回稳。这种戏剧性变化，足以说明李氏智囊团在投资者心目中的地位是如何举足轻重。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在总结用人心得时，李嘉诚曾形象地说："大部分的人都会有部分长处部分短处，好像大象食量以斗计，蚂蚁一小勺便足够。各尽所能，各得所需，以量材而用为原则；又像一部机器，假如主要的机件需要用五百匹马力去发动，虽然半匹马力与五百匹相比是小得多，但也能发挥其一部分作用。"

李嘉诚何以能够雄霸天下？除了精准的商业眼光、高超的经营手段，选人、用人绝对是李嘉诚的超人之处。在李嘉诚身边的将才，无一不是李嘉诚用心血、赏识、重用来培育成长的。当然，他们也都充满感激地回报了李嘉诚的知遇之恩，为李氏大业立下了汗马功劳。

所有大企业都有一个共同特长，就是有一种识人的眼光，能够抓住别人的优点，把每一个员工的位置都分配得十分恰当，使每个员工的力量和智慧能淋漓尽致地发挥出来。

美国钢铁大王卡耐基曾预先写下这样的墓志铭："睡在这里的是善于访求比他更聪明者的人。"的确，卡耐基能够从一个铁道工人变成一个钢铁大王，是他能够发掘许多优秀人才为他工作，从而使他的工作效率增值了成千上万倍的结果。

善用人才的智慧，是成就大事业的基础。一个人是否有实力不要紧，只要他善于用人，照样能干成一番大事业。一个人在事业上要想获得成功，除了靠自己的努力奋斗外，有时还要借助他人的力量才能事半功倍。

行动指南

得人才者兴，失人才者亡，这是企业的生存法则。人的强大不仅仅在于提升自身的智慧，还在于凝练他人的智慧为我所用。善集众人之智慧于一身者，方能成大事。那么，如何用人？

(1) 甄别、延揽"比你更聪明的人才"。成非常之事，需非常之才。老板都应是伯乐，善于任用各方面的"能人"。如果手下的人才超过自己的越多，就越说明你会使用人、培养人，越能够吸引人才。

(2) 用人要看忠诚度。企业用人的标准主要是忠诚与能力，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

忠诚是横坐标，能力是纵坐标，忠诚要胜于能力。既忠诚又有能力的人，是可以提拔任用的；既不忠诚又无能力的，要清除出去。

(3) 用人唯能，不唯亲。在人才的任用中，亲人不等于亲信。用人唯亲的问题在于一个人的亲友毕竟有限，要在有限的人数中选拔出人才，必然数量少、品质不高，所以多庸才。

(4) 建立激励机制。要做到“人尽其才”，激励则是关键。创业者让他手下的人才充分发挥他们的智慧和才能，关键在于建立一个高效的激励机制。良好的人才激励机制能让人尽其才，充分发挥其才能。

5. 善于运用智囊团，集思广益

要成为一位成功的领导者，不单要努力，更要听取别人的意见，要有忍耐力，提出自己意见前，更要考虑别人的见解，最重要的是创出新颖的意念。

——李嘉诚语录

运用智囊团是现代领导工作的一个重要方面。现代智囊团聚集了一批专家、学者或者奇才，他们运用集体智慧，为社会、经济、军事、科学技术的组织管理提供科学依据以及最优秀的理论、策略以及方法，来帮助领导者做好决策工作。它是领导者扩大了的大脑，延长了的神经，所以我们又可以称它为“外脑”或“智库”。

纵览古今中外的历史，可以发现，凡是属于重大的成功决策，往往都是在智囊的辅助之下完成的。历史上，任何精明能干的将帅、官员，甚至帝王，无不尽力寻觅天下奇才，为他出谋划策，充当“外脑”。

现代社会的迅猛发展，各方面的情况千变万化，商人在决策过程中，更要发挥“智囊团”的作用。只有在智囊团对问题进行广泛深入地调查研究，制定出多种可行性备选方案以及对利弊得失作出充分的说

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

明之后，商人才可以决策。决策之后，如果遇到了重大问题，应由智囊团进行追踪检查，及时修正和调整原先方案或提出应变方案，这是决策工作减少失误，并纳入科学化轨道的一个重要环节。

同时，也应该看到，商人应该在决策中处于主导地位，对于智囊的谋略，要认真地对待和审慎地处理，不要忘记自己的主导地位。一个成功的商人，要善于利用各类专家的头脑，在专家工作的基础上做出正确的决策。同时，又不能为专家所左右，牢记自己的职责。商人的职责在于"断"，切记这是商人在工作中最为关键的一个环节。

李嘉诚谋事的成功，得益于多位顶尖智囊、高参、谋士的长期忠贞不渝的合作。李嘉诚身边有300员虎将，其中100个是外国人，200个是年富力强的香港人。

300员虎将，除李嘉诚的"近臣"外，便是总部与分公司的负责人，以及在长江系挂职或未挂职的"客卿"。

由于李嘉诚对他们特别的信任和尊重，也换来了他们对李嘉诚的敬重和对公司尽心尽力的奉献。如杜辉廉为李嘉诚在股票发行、二级市场上的收购立下了汗马功劳，特别是在1987年香港股灾之前，为李嘉诚的集团成功集资100亿港元。

正因为李嘉诚善于把一批确有真才实学的智囊人物团结在自己的周围，博采天下之所长，为己所用，才保证了他每在关键时刻能出奇制胜，化险为夷。

《明报》记者在采访李嘉诚时问："你的智囊人物有多少？"

李嘉诚说："有好多吧！跟我合作过、打过交道的人，都是智囊，数都数不清。比如，你们集团的广告公司就是。"

李嘉诚指的是在发售新界的高级别墅群时，他委托与《明报》有关联的广告公司做广告代理商。

当时，广告代理商去看地盘，果然，房子是清一色的欧洲风格，建得十分漂亮。只是路还没有修好，下雨天来看房尽是泥泞，显得美中不足。

于是，广告代理商建议李嘉诚推迟发售日期，等路修好、装修好几栋示范单位再发售。

李嘉诚虚心接受了广告代理商的建议，他说："对，你们比我更聪

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

明，我入行这么多年了，本该想到，结果还是忽略了，就照你们的意见办。”

广告商的建议果然效果不错，不但销售快，房价还比原来定得高。这以后，李嘉诚总是在发售前就修好路，还植上美丽的花木。

广采博纳，汇聚众人的智慧，这便是李嘉诚超人智慧的源泉。这也说明了这样一个显而易见的道理：公司的发展，不能只靠经商者的“独断专行”，而是要博采众长，集思广益。

当你致力于财富积累时，你所采用的每个计划，都应当是你和你的“智囊团”，包括竞争对手联合创造的。一个人的智慧是有限的，没有人能拥有足够的经验、天赋、才能与知识。而一群人的智慧是无限的，它可以帮你积累起巨大的财富。聪明的人除了发挥自身的智慧外，还善于挖掘和充分利用别人的智慧，这也是一种方法，而且是很巧妙地助你成功的方法。做一个借用智慧的收集者吧，它会使你更快速地成功，且是很大的成功。

行动指南

成功的经商者要有一个好的智囊团，能够真正地集中大家的智慧，重大问题能够集思广益。一个人的力量、智慧，不能代表所有人的。所以做生意千万不要固执己见，否则带来的祸害无可估量。要学会利用“智囊团”的力量，就是要善于借助外脑，利用一切有利的条件，迅速发展自己，这也是许多商人的成功之道。如果你想成功地创造财富，那么下面是指导你如何打造智囊团实际可行的计划的方法：

(1) 你必须把自己与所需要的人结合在一起，以创造和实现积累财富的计划。

(2) 在形成你的“智囊团”之前，你要决定对这个组织中的人付出一些什么代价，才能换取他们的合作。没有人会无限制地为你工作而不要报酬。聪明的人也决不会要求或期待别人为他无偿工作。虽然这报酬未必都要用金钱来支付。

(3) 作出的安排中，每周至少要有两次与你“智囊团”里的人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

员会面的机会。可能的话，会面的次数可以增多，直到你完成了积累财富的计划。

（4）你和“智囊团”中的每一个人都应保持完全和谐的关系。没有完全和谐的关系，就不可能充分实现“智囊”这一作用。

6. 借势融资，把握机会

资金与企业如同血液与人体，血液循环欠佳导致人体肌肤失调，资金运用不灵造成企业经营不善。如何保持充分的资金并灵活运用，是经营者不能不注意的事。

——李嘉诚语录

会做生意的人往往是拿别人的钱做生意。而敢干、善于借别人的钱创业的人往往比用自己的钱创业更容易获得成功。

在现代经济活动中，你想办实业而又身无分文，你想施展经济才干而苦于没有舞台，你想发展自己的企业而经济力量又不足，如何觅得一条方法或妙计从而找到捷径来达到自己的目的呢？较为切实的途径是善用别人的钱赚钱，发展壮大自己的实力。这种经营谋略，人们称之为借鸡生蛋。

李嘉诚说，他当初把自己的公司命名为“长江”，就是取其不择细流的意义。他知道，要做事业，光靠个人的力量是不够的，所谓“四两拨千金”，只有借鸡生蛋，充分利用别人的能量，方能气浪涛天，成江河之势。

20 世纪 70 年代，李嘉诚看准蓬勃发展的地产高潮，在现有的地盘上大兴土木，楼宇未等建成就有用户上门求租。他获得租金后，又继续投入兴建楼宇。尽管如此，李嘉诚仍觉得发展太慢，深感资金不足。为求快捷而有效的途径，他将公司上市，使之成为公众持股的有限公司，利用股市大规模筹集社会游散资金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚这一构想，既是公司自身发展形势所迫，又是香港股市发生的巨大变化所诱。

长实的前身长江塑胶厂是一家独资私企，干什么，怎么干全由李嘉诚一人说了算，老板能够享受充分的经营自由。公司上市，虽然还是一家家族性企业，但具备了公众公司的性质，经营必须按上市公司的游戏规则运作，接受证交所和证监会的管理及监督，公布由独立会计师审计的财务报表；重大决策，必须经董事局，甚至股东大会通过。这些规则，在相当程度上，束缚了企业大股东和经营者的手脚。

李嘉诚很清晰地认识到这点：在现代商业社会，不利用社会闲散资金，不走上市之路，是很难做强做大的。

为了扩大筹资渠道，李嘉诚还积极争取海外的第二上市地位。

当时香港最著名的证券公司，是冯景禧创办的新鸿基证券投资公司。由新鸿基牵线搭桥，英国证券公司为财务顾问与包销商，长江实业于 1973 年初，在伦敦股市挂牌上市。香港作为英殖民地，本地注册的公司在伦敦上市，并不稀奇。令人瞩目的是长实首开香港股票在加拿大挂牌买卖之先河。1974 年 6 月，在加拿大帝国商业银行的促成下，加拿大政府批准长江实业的上市申请，长实股票在温哥华证券交易所发售。

李嘉诚全方位在本港和海外股市集资，为长江的拓展提供了厚实的资金基础。

善用别人的钱赚钱，是获得巨额财富的一条捷径。如果你身无分文，又想发财，那么谨慎地借钱投资可谓是一个好的办法。只要你审时度势，有足够的胆识，敢于冒风险，又有切实可行的方案，你就有可能成为家财丰厚的富豪。

纵观那些身价亿万的富豪，任何一个人的财富都不是单凭自己的力量积累起来的，他们或者向银行借贷，或者让股票上市，说白了也就是用别人的钱为自己赚钱。作为一个商人，必须要有容纳一切资金的本领，把这些资金集结起来，你手中仿佛就有了一把重锤，锤头落到哪里，哪里就冒金花，因此不仅你自己的钱袋子满了，还可以分出一部分来与那些把钱给你用的人分享。实际上，生意的真正含义就是“用别人的钱赚钱”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

一个人要经商、要发展，就要敢借钱。商场上有句话叫做：会花钱的，花别人的钱；不会花钱的，花自己的钱。同样的道理，会赚钱的，用别人的钱来赚钱；不会赚钱的人，用自己的钱来投资赚钱。下面为大家介绍几种融资方式。

(1) 企业内部融资。具体来说，企业内部融资是指企业筹集内部资金的融资方式，企业的内部融资属于企业的自有资金。而自有资金的形成有很大一部分是企业在经营过程中通过自身积累逐步形成的，同其他融资方式相比，企业内部融资最大的特点就是融资成本最低，所以在具体操作中，这一种融资方式应处于创业者"谋借"的首选位置。

(2) 银行贷款。银行是专门经营货币信用的特殊企业，它以一定的成本聚集了大量储户的巨额资金，然后把这些资金运用出去赚取利润。银行除一部分用于投资外，大部分都用于发放贷款。银行就像一个资金"蓄水池"，随时准备向符合其条件的企业提供它们所需要的各种期限和数量的贷款。

(3) 融资中的租赁。在现代经济中，租赁已经成为一种重要的融资方式为企业所广泛采用。作为一个新兴的产业，租赁有其严格的科学界定，它是在不改变财产所有权的前提下，租用财产使用权的经济行为。财产所有者(出租人)按照契约规定，将财产租给使用者(承租人)使用，承租人按期交纳一定的租金给出租人，有关财产的所有权仍归出租人，承租人只享有使用权。就目前而言，对一个资金短缺的企业，租赁则不失为一种好的筹、融资方式。

(4) 上市融资。在现代商业社会，不利用社会闲散资金，不走上市之路，是很难做强做大的。资本运作已成为财富快速增值的一种手段，而且是极有效的一种手段。一些人为什么挣钱比别人多，比别人快，是因为他们深知资本运营的秘密——用少量的自有资产来撬动更多的社会资产。资本运作是什么？说白了，就是一种以小搏大、以无搏有的技巧和方法而已。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

7. 借势超常发展

经商之道，要居安思危，也要洞悉社会动态。没有一样事情会无止境的好，同样道理，没有一个行业会一直好下来。

——李嘉诚语录

古人言："下君之策尽己之力，中君之策尽人之力，上君之策尽人之智。"一个人为了能完成自己的事业用尽毕生的精力，这是难能可贵的，亦必须要那样去奋斗。如果一个人没有自己的奋斗目标，又不肯付出自己的力量去实施自己的计划，这个人很难事业有成。但是，一个人或一个团体，只靠自己本身的努力是不够的，特别是在当今社会科学技术高度发达的情况下，门类很多，社会分工精细，一个人或一个团体所掌握的科学技术知识是极有限的，在某些科学技术乃至具体工作环节上，哪怕是最杰出人物或团体，亦不可能独自完成，必须要借助别人的力量才能攻克。更为值得注意的，人的智慧力量是无穷无尽的，尽人之力远不如尽人之智，所以，才有了古人说出的下中上的策略。

为了某种目的的达成，就需要借势或造势，巧借时局，顺势而上。唐代诗人王之焕有句妇孺皆知的名句："欲穷千里目，更上一层楼。"就是说为了看得更远，就得去登高；为了涉水过河就得去打造船只。为了跑得更快、走得更远，就需要借助于车马这些古代交通工具，否则，就不能获得优势。就连狡猾的动物也知道造势和借势，就像生活中人们经常说到的"狐假虎威"、"狗仗人势"等，这都是通过造势和借势来完成的。

对商人来说，做生意赚钱需要借助于东风，巧用政策东风，顺势而上，实现自己的目标。"推波助澜"这个词用来形容借助某种商业大潮流而为自己的事业推起一个小浪潮的行为，是再适合不过了。在某种大潮流出现之后，盲目地跟随大潮流哄闹，只能敲敲边鼓，赚点小钱，而在大潮流中寻找到自己的位置，掀起属于自己的小浪潮，则是使自己站在风口浪尖获得财富的捷径。

李嘉诚的成功，也是与其深远的目光和把握大势的能力分不开的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1971 年 6 月，李嘉诚正式创办长江置业有限公司，翌年改组为长江实业（集团）有限公司，正式在地产事业上大展拳脚，并在后来多次石油危机和经济萧条的时期，趁楼价下滑，运用人退我进、人弃我取的战略入货，结果在楼市大升时获得巨利，使手上的资金暴增。

1985 年 1 月，李嘉诚收购港灯时，抓住卖家置地公司急于脱手减债的心理，以比前一天收盘价低 1 元的折让价，即每股 6.4 港元，收购了港灯 34%的股权。仅此一项，就节省了近 4.5 亿港元。6 个月后，港灯市价已涨到 8.2 港元一股，李嘉诚以出售港灯一成股权套现，结果净赚 2.8 亿港元。这就是低进高出，两头赚钱。

1979 年，中国大陆在邓小平指引下，掀起了当代中国的第一次改革开放大潮。这一年的 10 月 2 日，李嘉诚应荣毅仁之邀，出任中国国际信托投资公司董事，专门负责联系外国人到中国投资事宜。李嘉诚凭着一颗拳拳赤子心，一片殷殷爱国情，表示愿为祖国四化建设尽力。这一年，李嘉诚的事业，在香港开始发生着“质”的飞跃，成就了一项有历史“里程碑”性质和意义的大突破、大飞跃。它的主要标志是“长实”已经形成了强大的股份制集团公司，并购入“和黄”有限公司 22.4%的股权，入主老牌英资和记黄埔集团，并很快地成为在香港第一个入主英资财团的华人财团和华人总裁。从而打破了香港长期以来由怡和、太古、和记黄埔、会德丰四大老牌英资财团垄断香港经济的格局，也打破了华人企业家不能管理好大洋行的“神话”。

1989 年后，香港股市一度低迷。1991 年 9 月，李嘉诚斥资近 13 亿港元，购入一个有中资背景财团的 19%股权。稍后，此财团收购了香港历史悠久的大商行“恒昌”。4 个月后，这个财团的大股东“中信泰富”向财团的其他股东发起全面收购，李嘉诚见出价尚可，便把手中的股权售出，总价值 15 多亿港元，李嘉诚净赚 2.3 亿港元，低进高出，关键在于扣紧市场脉搏，眼光准，出手时机适宜。李嘉诚每一次大进大出，几乎都能准确地把握时机，预测股市未来的走势。

纵观其发展历程，在李嘉诚诸多的“借”战略中，善于借势而上无疑是李嘉诚的制胜法宝之一。

很多经商者已经认识到发展自己的事业要有一个比较明确的目标，要怀有远大的抱负和理想，并为之努力和奋斗着。但是，相对而言，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有时可能会忽视社会大环境的影响力，甚至会与大环境背道而驰，事倍功半。因此，在创业生涯规划过程中，一定不要忽视社会大环境的影响，把自己的目标和周围发展的趋势结合起来，学会借助大环境的东风，把自己送上青云。

势，可以说是天下最大的力。造势和借势，是商业竞争中不可缺少的商业谋略，作为现代商人更要懂得它的重要性。

行动指南

在现代社会中，借势是一种高智慧的谋略。借势可以借力打力，顺利完成自己的任务；借势进行斗争，可以以少胜多，以弱胜强、以小搏大；借势解决自身危机，是一种获得优势或转危为安、转弱为强的策略。总之，经商中需要借势的情况很多，所以我们说，借势是不可缺少的成功谋略。但借势一定要得法，要掌握技巧，否则可能会深受其害。

(1) 做好借势的经营，首先就要设法形成自己的一些优势，做到"借"之有道。不仅要掌握"借"的方法，还要分析和发现自己赖以伸手外"借"的立足点。企业只有具备了外借的立足点，才可以真正发挥借势经营的功效，达到事半功倍的效果。

(2) 要想借好势，商人们平时要练就一双火眼金睛。要有准确的判断力和理解力。看透各种假象，看清事态的发展，正是商人敏锐洞察力的体现。在商业活动中，一个商人如果不能真正地熟悉并了解自己所处的客观环境，掌握与自己打交道的对手的详情，并设法借助有利的形势为己所用，那么，想做好生意就是一件困难的事情。然而，明了"势"必不可少，"势"也要靠商人自己去掌握、利用，因此，如何最大限度地去用好"势"，就显得特别的重要。

(3) 要会造势。在激烈的商战中，只有善于造势，才能营造极其强烈的商业氛围：做好市场定位是谋求有利地势；降低成本是提高企业竞争的内部优势；实施差别化是提高企业竞争的外部优势；铺天盖地的广告是营造舆论攻势；给产品赋予文化内涵是占据消费者的心理优势；打造名牌是创造新的优势。企业如能形成"善战人之势"，其产品销售就会畅通无阻。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8. 借朋友之力为自己生财

人、技术、资金这三大条件的核心就是人。如果你有足够丰富的人脉资源，那么资金和技术问题就能迎刃而解了。所以，一个人事业成功的关键是人。

——李嘉诚语录

对于商人来说，靠他人拓宽你的财路，也是相当重要的。因为你在力量有限的时候，必须学会借人之手成己之事，要想把自己的势力做大，也需要你借势发挥，扩大自己的商机。不精通此道者，都是不合格的商人，充其量只能玩些小把戏。有很多商人不明白借人之计的奥妙，总以为光靠自己的能耐，就能闯出天下，实则是小巫之见。一个成功的商人，总会使用巧劲的，他们在奋斗过程中，都善于用借计打开困境。

李嘉诚就非常善于运用“借花献佛，反吐获利”，这种经商巧借，常令人叫绝。李嘉诚认为精通借计，乃智人所为。可以说，李嘉诚掌控商道与其精于借计是有很大关系的。

1987 年 11 月 27 日，在香港大会堂的周围，进进出出的人流无心观赏晨雾后的维多利亚海景，三三两两地聚集在速打花园和天台花园的周围，有的在皇后像广场焦急不安地走来走去。而在灯火通明的大会堂二楼的政府官地拍卖场，一场激烈的九龙湾工业用地争夺战正处于白热化的阶段。

在香港，官地拍卖场，实际上就是地产发展商们公开见仁见智、斗财斗势的场所，而且一般均是老板带着有关专家亲自上阵。

当地产发展商们看到拍卖地皮的通告并对其发生兴趣时，就会根据有关批地条款，计算地皮最低和最高的发展潜力，然后再计算相应的建筑费和有关地价，仔细衡量得失之后，在拍卖时按照心中的腹稿，决定最多不超过多少价格收买地皮。

官地拍卖出现旺市时，公开竞投会促成地产发展商们热烈而执著

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的竞争情绪。这时候，买家出于势在必得和压倒竞争对手的愿望，必须在瞬息之内作出决定。有的买家为了不让对手轻易得手，也会把地价抬高。拍卖场上竞争激烈，高潮迭起。两年多来，在大会堂拍卖场中没有露过面的李嘉诚，在股灾刚过，人们仍惊魂未定的时候，西装革履、气度非凡地亲自出马了。

李嘉诚一改平日沉默冷静的风范，脸上露出志在必得的微笑，成为大会堂拍卖场中人们注视的焦点。

九龙湾，拍卖官开价为 2 亿港元，每口叫价为 500 万港元。李嘉诚频频举手，跳价竞投。

“2 亿 1 500 万。”一个由利兴发展和美资财团合组的新公司紧跟着承价。

李嘉诚面不改色，“2 亿 4 500 万。”

“2 亿 5 000 万。”拍卖场的另一角响起一个自信的声音，李嘉诚不禁回首一看，是几度与自己合作的胡应湘，而胡应湘也正面带自信的笑容注视着李嘉诚。

“3 亿！”李嘉诚轻轻一笑。

“3 亿 1 500 万！”利兴的合作公司毫不示弱，再次加入。

“3 亿 5 500 万。”胡应湘加大马力，直追而上。

拍卖场上开始骚动，李嘉诚委派副手到胡应湘的座位密谈，胡应湘于是不再叫价，退出竞争。

同一时间，拍卖场地大乱，和黄董事黄志祥、新世界发展主席郑裕彤相继加入，与李嘉诚展开了激烈的争夺。当地价开到 4 亿港元时，全场哑然，这时叫价已高出底价一倍，各方投资者开价已相当谨慎。

“4 亿 7 500 万！”李嘉诚高举右手报价。

这次再也无人敢出面跳价，于是拍卖官把手上的锤子一敲，完成了此次拍卖。

李嘉诚再次与不远处的胡应湘四目相对，彼此会心一笑，李嘉诚当即宣布：

“此地是我和胡应湘先生联手所得。”

这块九龙湾地皮位于九龙工业区的边沿地带，因其靠近市区，成为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

发展货品展销市场、兴建大型国际性商品展览馆的理想场地。

1988年初，长江实业、合和实业以及利兴发展与一家在加州拥有商品展览馆的美国公司联手，计划投资5亿港元，兴建九龙湾商品展览馆。正是运用这样一唱一和的拍卖策略，李嘉诚多年来一直在香港的地产拍卖中独占鳌头，夺得了许多具有重大投资价值的香港地皮，为在房地产投资的高效率、高产出奠定了基础。

李嘉诚曾说："人、技术、资金这三大条件的核心就是人。如果你有足够丰富的人脉资源，那么资金和技术问题就能迎刃而解了。所以，一个人事业成功的关键是人。"

朋友尤如资本金，对创业者来说是多多益善。"在家靠父母，出门靠朋友"、"多一个朋友多一条路"皆是至理名言。一个创业者如果不能交朋友，没有几个朋友，肯定只有死路一条。"人"才是决定你事业成功的"关键"，朋友才是你的生财之路。

在竞争激烈的现代社会中，仅凭一已之力打天下，很难获得成功。"多个朋友，多条路。"许多成功者的经历证明，一个人的成功，离不开众多朋友的支持和帮助，善于结交朋友的人，不仅广受欢迎而且遇事有人帮，办事处处通，不知不觉中，增加了许多成功的几率。

人们常说：孤掌难鸣、独木不成桥。一个人只要涉足社会了，必须寻求他人的帮助，借他人之力，方便自己。莫说一个没有多少能耐的人必须这样，即使是一个有能耐的人，他也必须这样做。就算我们浑身都是钢，也打不了几个铆钉。何况我们大多烂泥一团，没有多少真材实料。不过，"他人"只是一个泛泛的概念，有些不着边际，而且这些"他人"大多都是你的陌路人，对你不太熟悉的人，关系很一般的人，他们一般都不能在你需要帮助的时候帮助你。"他人"中只有一种人能够实际地帮助你，真正地帮助你，那就是——朋友。这些贴近你的亲朋好友，总是极时地给予你帮助，你遇有危难紧急，总是他们帮你排忧解难，渡过危机。或者当你吉星高照时，也是他们为你抬轿唱喏。朋友，是一个特定的圈子。圈子虽小，但其作用却是难以估测的。

每个人都有自己的能力和局限，借朋友之力，正是一个人的高明之处。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

做生意，就是要学会如何用别人的资源来赚钱。朋友是你的生财路，借朋友之力，不失为获得成功的一条捷径。借人之力，成己之实。一个有良好关系的人，在工作和生活中办起事来自然会事半功倍。成功者都善于借力去营造成功的氛围，从而攻克一件件难事，为自己的成功铺平了道路。

(1) 要学会整合各种资源，通过整合别人的资源变成一个给自己下蛋的“鸡”，发挥我们的智慧让这些“鸡”多下蛋、下好蛋。

(2) 借助别人的力量，是用合情、合理、合法的方法去做的，当看到这些力量通过你的有效运作为你源源不断创造财富时，你也终于明白了脑袋决定了口袋，思路决定了出路，找生意就是找思路、找资源，找到了这些，你也就找到合适的生意了。

(3) 回头看看你的身边，有哪些资源可以整合呢？然后找出思路，有效运作，看是否能变成自己的创业项目呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

五、学会变通，要知进退

学会变通，要知所进退，该进则进，当退则退。用理智的眼光看，并不是进就都好，退也未必都不好。在不该进的时候，你硬要逞匹夫之勇，一味地往前冲，那就是冒进，就会给自己带来麻烦，甚至造成损失或伤害。在该进的时候，你偏偏畏首畏尾，铁了心做缩头乌龟，那就是地道的懦夫，既不可能有所作为，很可能还会遭到别人的蔑视。做人做事有进退，有取舍，有得失，才会有收获。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 经商要懂得进退有度

知道何时应该退出，这点非常重要，在管理任何一项业务时都必须牢记这一点。

——李嘉诚语录

“进退有度”，出自《礼记·曲礼》。原文为：进退有度，左右有局。意思是：前进、后退都有规律，有标准。主要包括三层含义；一是该进则进，二是当退则退，三是以退为进。

人生在世，学会变通，要知所进退，该进则进，当退则退。有不少人不善于见机行事，明明前面是陷阱，仍然不知停步。其实，退一步海阔天空，少走弯路。伺机而进，是做事的永恒法则。用理智的眼光看，并不是进就都好，退也未必都不好。在不该进的时候，你硬要逞匹夫之勇，一味地往前冲，那就是冒进，就会给自己带来麻烦，甚至造成损失或伤害。在该进的时候，你偏偏畏首畏尾，铁了心做缩头乌龟，那就是地道的懦夫，既不可能有所作为，很可能还会遭到别人的蔑视。

经商更要知所趋避，进退有度，这样才能买卖兴隆，财源广进。

李嘉诚就是一个进退有度的人。在商场中，李嘉诚坚持不懈，穷追不舍，甚至不惜“十年磨一剑”，有时却不见一利，及时撤退。无论他继续进取还是退避三舍，都是从该项业务是否有前途考虑的，有利则进，无利则退。他从不会偏爱哪一项业务。

他最早进入塑胶花领域，赚了一大笔钱后，审时度势，激流勇退。无论是进是退，都占尽先机。

长江塑胶厂创办初期，依靠生产塑料制品和玩具维持，虽无生存之忧，但也只能在竞争中苟延残喘。是李嘉诚敏锐的眼光和睿智的大脑，及时捕捉到生产塑胶花的信息，果断决定上马生产，由此成就了李嘉诚“塑胶花大王”的美名。长江塑胶厂一跃而起，名声大振，实力剧增。

1960 年前后，塑胶花生产的鼎盛期刚过，李嘉诚觉察到，生产塑胶

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

花绝非长久之计。他从香港人口的激增，生存空间的限制，经济发展的神速，土地使用的迫切，预见到地价来日必然暴涨，香港地产业极具发展前景。李嘉诚毅然决定进军地产业。李嘉诚又一次找准了方向，在地产业大获成功。

无论对于任何投资而言，所谓“时”的价值，一个是“时势”，一个是“时机”。把握住了正确的“势”的判断和恰当的“机”的选择，投资便成功了一半。

李嘉诚经商向来讲究稳健经营，他不会在利好诱惑中冒进，也不会在低谷中徘徊不前。他讲究进退之道，如果没有发现合适的时机，宁可手持现金观望也不盲目投资。

市场怀疑和黄、长实手头有数百亿美元现金等待投资机会。但许多投资者即便账户上只剩下一、两百元，也要买够一手基金。他们不懂得投资也有道。

2007 年，中国经济继续保持高速发展的势头，股票和房地产市场表现异常繁荣。一般人认为，在这个时候加大对股市的投资是明智之举，但李嘉诚却在股市高峰期戛然而止，而且对手中的股票一再减持。2007 年年末，李嘉诚再次发出警告，香港股市仍会波动，如果不悬崖勒马将损失惨重，他建议投资者谨慎小心。与此同时，他自己也开始大幅减持，比如对中国远洋、南方航空及中海集运等企业就进行了颇为明显的减持。就在李嘉诚减持不久后，恒生指数一路下滑。那些当时不听李嘉诚奉劝的人深陷其中，反观李嘉诚，他在进退自如中成为最大的赢家。

有进有退，才是投资的上策。有时候退是为进作好铺垫，如果一味地冒进，当厄运降临时便无法抽身。

总之，进与退，不是事事、时时要进；也不是时时、事事都退。只进不退，智者不为；只退不进，懦夫所为。而是要把握时机，审时度势，该进则进，当退则退，是为进退有度也。

行动指南

在竞争激烈的商场中，经商者要深谋远虑，进退自如，见风使舵，抓住一个个商机，但有时不利于出击时，也要懂得撤退，这就要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

求经商者看清形势，进退结合，只有这样才能立于不败之地。

(1) 要把握度。前进后退均合法度。进退之道，强调的是“守度”，“执道”，“循理”，“审时”。进，是我们每个人都追求的目标；退，则是为了更好地进。对商人来说，要知道什么时候应该进入，什么时候应该退出。这样，进退之间方能显得有智慧。

(2) 要明察善断。经营往往受非人力所能为的客观因素的影响，我们应该明察善断，占尽先机。在市场经济中商情瞬息万变，存在必然性和偶然性。作为经商者必须具备专业的知识和对社会的了解、对市场的分析，在分析中抓住商机。

(3) 要有高度的敏锐感。有的经商者花费巨额资金投资经营于某一项目，最后却让竞争对手占了先机。这就是因为没有把握好机会或被过时的景象所迷惑而影响了自己的经营决策。一个成功的经商者对市场状况的分析和决策以及对商机的把握，应当具备高度的敏锐感，在经商风险中，该拍板时就拍板，该进时就要加速前进，该退时就要稳住自己的脚步。

2. 当情况不妙时，走为上策

以退为进的策略是最有力的武器，可以用来对付许多事。退让并不是屈服，千万不要因为退让而一蹶不振。要知道退让就是为了以后的进攻，时刻谨记这一点就能够保持控制能力。退让争取到足够的时间和空间来调整自己，等待时机便可以控制全局。

——李嘉诚语录

事应当善变，不可只用一种方法应对万变之事。知变者，就会条条大道通罗马；不知变者，就会跳进死胡同。越是有本事的人，越要善变。当情况不妙时，走就是上策。

“走为上策”最早出自《南齐书·王敬则传》：“檀公三十六策，走是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上计。”它原指无力抵抗敌人，以逃走为上策。后指事情已经到了无可奈何的地步，没有别的好办法，只能出走。

事实上，“走”确实是一个好的计谋。对无力克服的险情决不恋战蛮干，三十六计“走为上”。我们不能从单纯意义上将“走为上”看作临阵怯懦、逃脱，那是错误的。《吴子·应变》云：“不胜速走，退还务速。”《百战奇谋·退战》云：“凡与敌战，若敌众我寡，地形不利，力不可争，当急退以避之，可以全军。”因此，正确理解应是“避实就虚”、“以退为进”。所以称其为“走为上策”，是因为“可以全军”，以利再战。这是《孙子兵法》中的一条重要用兵原则。

在和强势对手的竞争中，“退一步会海阔天空”是适用的。一味地比权量力，好勇斗狠，最后只能导致两败俱伤。如果作出让步，有时会取得意想不到的效果。当然，这种让步不是盲目地屈服，更不是软弱地退却。它是在分析了可行性的基础上，做出的恰当选择。

李嘉诚曾高明地运用“退让”的策略，战胜自己的对手，成为最终的赢家。

20 世纪 80 年代中期，李嘉诚坐上香港首席富豪的宝座。可在 70 年代，李嘉诚的实力和声誉，都还比不上“世界船王”包玉刚。

据 1977 年吉普逊船舶经纪公司的记录，世界十大船王排座次，包玉刚稳坐第一把交椅，船运载重总额 1 347 万吨；香港另一位老牌船王董浩云（董建华父亲）排名第 7 位，总载重 452 万吨；而全球名气最大的老牌希腊船王奥纳西斯竟屈居第 8 位。根据海外传媒，包爵士是香港第一富豪。他光大型油轮就有 50 艘，一艘油轮的价值就相当于一座大厦。在环球航运总部办公室，挂满了包玉刚与世界各国王室成员、国家元首、政府首脑、各界名人的合影照片。他是香港商界与世界政要交往最多的一位。至此时，李嘉诚还未单独会见过哪一国的元首和首脑。

包玉刚起念登陆，并非一时冲动。1973 年的石油危机，促使西北欧开发北海油田，北美重新开发本土油田；同时，亚洲拉美都有新油田相继投入开采。这样，世界对中东石油的依赖将减少，到 70 年代后期，越来越多的油轮闲置。油轮是包氏船队的主力，包氏从油轮闲置，联想到日韩政府提供低息贷款予本国船东引发的全球性的造船热，预示一场空前的航运低潮将会来临。“先知先觉”的包氏决定减船登陆，套取

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现金投资新产业。他瞄准的产业，是本港百业中前景最诱人的房地产。九龙仓码头虽然迁址，但腾出地皮发展地产物业，而新建的码头气势更宏伟、设备更现代化。

李嘉诚权衡得失：当时的华人商界，论实业，论与银行业的关系，能与怡和抗衡的，非包氏莫属。李嘉诚决定成全包玉刚，于是，演绎出在港九流传甚广的潇洒故事。

1978年8月底的一天下午，两位华商俊杰，在中环的文华酒店一间幽静的雅阁晤面。一位是具有学者风范的未来地王李嘉诚；另一位是洋溢着海派作风的登陆船王包玉刚。文华酒店是怡和集团的一项重要产业，现在两位华商俊杰，坐在怡和的酒店中，决定怡和系九龙仓的前途命运。

李嘉诚秘密约见，包玉刚猜想必有重要事情——他们那时的私交并不密切。包玉刚欲减船登陆，苦于无门，当他将目标瞄准九龙仓，却发现李嘉诚已捷足先登，九龙仓股票高企不下。九龙仓对包氏来说，简直太重要了，它的码头货仓，更有利他发展海上航运；它的地盘物业，可供他在陆地大展拳脚。

经过简短的寒暄，李嘉诚开门见山地表示：想把手中拥有的九龙仓1 000万股股票转让给包玉刚。

转让？天上掉馅饼的好事？包玉刚稍加思索，便悟出了李嘉诚的精明之处。李嘉诚很清楚包玉刚的情况，知道他需要什么。于是，用包玉刚所需要的来换取李嘉诚所需要的。双赢是转让的基础：从包玉刚这方面来说，他一下子从李嘉诚手中接受了九龙仓的1 000万股票，再加上他原来所拥有的部分九龙仓股票，他已经可以与怡和洋行进行公开竞购，如果收购成功，他就可以稳稳地控制资产雄厚的九龙仓。而从李嘉诚这一方面来说，他以10元到30元的市价买了九龙仓股票而以30多元脱手给包玉刚，一下子就获利数千万元。更为重要的是，他可以通过包玉刚搭桥，从汇丰银行那里承接和记黄埔的股票9 000万股，一旦达到目的，和记黄埔则非李嘉诚莫属。

这真是只有李嘉诚这样的智者才想得出来的主意！包玉刚在心里不禁暗暗佩服这位比自己年轻但精明过人的地产界新贵。没有太多的解释，没有冗长的说明，更没有喋喋不休的讨价还价，两个同样精明的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人一拍即合，秘密地订下了一个同样精明的协议：

李嘉诚把手中的1 000万股九龙仓股票以3亿多的价钱，转让给包玉刚；包玉刚协助李嘉诚从汇丰银行承接和记黄埔的9 000万股股票。最终，他们都如愿以偿坐上英资洋行大班的宝座。在此番商战中，李嘉诚一箭三雕，是最大的赢家。

适当的退让也能获得意想不到的效果。不能简单地以进退来衡量竞争双方的胜负，重要的是结果，谁笑到最后，谁就是最大的赢家。

"走为上策"的态度其实就是一种"退"的态度。久历江湖，练达人情之人都守一个"退"字。退是一种谋略、智慧，退是一种交换，更是一种维系生存的手段。

有时，一些无关紧要的非原则性的问题，惹不起还躲得起，一时避让，并不意味着你理亏，反而更见出对方的拙劣！倘能更进一步，友之善之，更显出你的宽容与大度！

在生活或工作中，人们常常会陷入进退两难或踌躇不决的境地，是前进还是后退，是出击还是防御，是抗争还是隐忍，一时间举棋不定，不知道该如何是好。遇到这种情况，有一个简单的办法或许比较可取。如果进一步有点风险，却风光无限好，退一步可以自保，却没有什么奔头，这时最好的选择还是进一步。如果是退一步海阔天空，忍一下阳光明媚，进一步风波迭起，争一把危机四伏，这时最好的选择就是退一步。

经商也是如此。在生意场上，要有能屈能伸的精神，该退的时候，你必须退。这时的退，并不代表你低头认输，而是为谈成生意，为以后的胜利，打好基础。

生意场上的退，其实是用了一招以退为进之计，让对方放松戒备或轻视。等到时机到来，再一招制胜达到大功告成。

行动指南

兵家之道，一张一弛。商家之道，进退自如。在商界，进则取利，退则聚力；进必成，退亦得，有时退让更能"海阔天空"。那么，如何退让？

(1) 以柔克刚。当对手非常强大时，懂得以柔克刚的人绝不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"硬磕"，会先后退一步，发现对手弱点、等待进机，并借助外力，以达到兵不血刃的目的。

(2) 看形势而为。我们知道，客观世界是复杂多变的。商场形势更是多变，在不同的情况下，一个成功的商人所要做的事也不一样。有时候，一味地硬冲硬打未必是一种最好的方法。就某个具体事情来说，也有其时、其势的问题。在某些特定的时间里、环境下，采取以退为进的方法，也是一种积极的做事策略。

(3) 要讲究技巧。经商过程中，一方在作退让时，一定要将问题考虑全面，而且还要掌握一定的技巧，只有这样，才能在退让的同时使自己有利益可得。因此，在做出退让之前，应该先思量一下："如果我作此退让，那我下一步该怎么办，还有，对方会采取什么行动呢?"

3. 识时务者为俊杰，见好就收

当生意更上一层楼的时候，绝不可有贪心，更不能贪得无厌。

——李嘉诚语录

有人把"势利"看作是世间的险恶、交际的虚伪，于是远远避之。实际则不然，势利是"识时务者"的体现，特别是在经商的时候，能识时务者，会见好就收，从来都不贪心。或者说他们该前则前，该后则后，能够认清时务，使自己进退自如、游刃有余。

也许有人说，见好就收可能会失去更多的好机会。我们当然不排除这种可能性。当"好"到了一定的程度后，收也无妨，毕竟你已经占有了大部分利益。但是，如果把目标定在百分之百的占有上，那不是雄心壮志和长远目光，而是人心贪婪的表现。

在商场翻腾中，如果不懂得"见好就收"，哪怕再聪明的人也都会有马失前蹄的时候。风永远也不可能只往一个方向吹，谁都不会在赌桌

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上永远赢下去。物极必反，盈满必溢，月盈而蚀，盛极而衰。世人往往不愿意明白见好就收的道理，越是精明的商人越不愿见好就收。

天下只有一种人在赌场是赢的，那就是赢一次就再也不进赌场的人。“不管什么买卖，我都为它设定一个极限值，当价格滑落到某个极限值左右就必须要出售，这样损失就不会太大。”这就是人人皆知的刹车理论。正如他所说的，价格低到极限值时就该出售，可价格高于极限值时怎么没人出售呢?

一旦你已经赚到了你理想的利润，就必须出售，这告诉我们：做生意应该懂得功成身退，见好就收的道理。这样的人才是聪明人。

在我们的生活中，有很多见好就收的人。比如炒股票，只要是赚钱的，只涨了一点点，就赶紧卖掉，因为已经是赚钱了呀；再比如广告里的瘦身，总是警告大家，瘦到一定的程度就赶紧停止，一定要“见好就收”，不然对身体有害。诸如此类，还有很多很多事都是必须要“见好就收”的。不管怎么说，见好就收才是明智之举。

李嘉诚征战商场，最擅长的一点就是“见好就收”，即是见到价位合理，甚至认为这是价位的顶峰之时，就会将之前所投资的沽出，稳保住利润。否则，价位一旦由高位回落，利润少了不说，还可能由赚变蚀。

在李嘉诚的经营决策中，最值得一提的是他在每决策一件事情之前会全盘考虑、全面分析，一旦事情决定之后，便坚决果断决不拖泥带水。特别是李嘉诚在处理问题时有一个良好的习惯，就是遇事从来不钻“牛角尖”，他会全盘考虑、权衡利弊，然后挑选一条快捷的道路，这常常表现在他“见好就收”的看家本领上。

1978 年他曾希望收购九龙仓，1980 年欲收购置地及怡和，但遇到反收购行动就放弃，得些好处就收。

还有李嘉诚第一次大规模海外投资时，是付出 7 700 万美元收购英国皮尔逊公司股权。当遇到皮尔逊管理层提出抗议时，李嘉诚果断地决定退出，并以获利 1 300 万美元为最终战果。

见好就收，正好显示他拿得起、放得下的大将之风。

李嘉诚曾说过：“当生意更上一层楼的时候，绝不可有贪心，更不能贪得无厌。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

产品生命周期告诉我们，当产品的需求达到高峰时，就是回落的时候。任何事业达到最高峰，就是达到了尽头，一定只会回落。既然最高峰已经出现了，再不可能会有更高峰的情况出现，否则也不会称之为最高峰。最高峰出现后，结果必然是回落，没有任何一种其他的可能性。即使暂时可能在整固，但最终都不能避免回落的结果，这是自然现象，也是产品生命周期和价值潜质周期告诉我们的定律。

做生意，对某一行业即使有任何偏爱也不可以恋战。在商就要言商。商场是残酷的，产品生命周期定律、价值潜质周期定律是残酷的，但却是一定要接受的定律。李嘉诚就能够做到接受这两个定律，而且在各行各业中，能够在行业的价值潜质处于最高峰期，产品生命周期处于最高峰期时，就早已谋定对策，急流勇退，保存了企业的元气，也争取到更有利的发展机会。很多时候，虽然某些行业仍然处于高峰期，李嘉诚却往往在其高峰期时，计划适当地收缩，甚至在行业行将出现价值潜质走下坡之前，就结束了该行业的投资，尽量保持盈利，将资金转投到有更大价值潜质的行业。

能够在一个行业最高峰期有计划地收缩，预见未来可能出现衰退期的商人，就可以保住自己的实力和资金。这要有远大的眼光，有过人的决断力。这才是真正成功的商人！

行动指南

做生意要审时度势，见好就收。尤其是在形势起伏不定的情况下，只要见好就收，还是能有所收益的。

(1) 要适可而止，不可太贪心。虽然每个人都希望把自己的事业扩展得更大，生意更好，收入更高，利润更好，但是凡事不要太贪心，在金钱诱惑下还是要看清楚背后的风险。

(2) 要洞悉行业的兴衰。最重要的一点，我们要明白“物极必反，盈满必溢，月盈而蚀，盛极而衰”的道理。对商人来说，觅得商机就是找到财富。如果能洞悉行业的兴衰定律，就能找准盛极而衰的转折，从而在商海中进退自如。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 忍是智慧，忍是制胜的法宝

凡是想有大成就的人，在很多情况下都不能太急躁，而应有足够的耐心和信念去选择最佳时机。

——李嘉诚语录

成功的商界人士毋庸置疑都灵活变通，他们对人生的看法通常乐观向上，这就是心理学家所谓的“韧性”……期待未来的成功。韧性越强也就意味着从长远来看，你坚持的时间更长久、获得成功的可能性也越大。

有的时候需要进攻，有的时候需要以退为进。对于经商来说，首先要学会忍耐和等待。

如果仅贪恋一时之利，则不为智者所取。欲在现代竞争的舞台上站稳一席之地，就必须有大忍的气度。

忍让并不是懦弱地躲避，而是有意识地忍耐，为的是有朝一日东山再起。忍耐不是一个抽象的概念，关键要在具体环境里，能理智地区分什么重要，什么不重要；什么是原则问题，什么是非原则问题；什么必须现在解决，什么可以暂缓解决。忍耐就是等待时机，就是伺机而动，忍耐能让人获得机会，争取更大的空间。

事物总是在不断变化和运动的，机会存在于忍耐之中，对于垂钓者来说，最好的进攻方式就是忍耐。忍耐不是停止，不是逃避，不是无为，而是守弱、蓄积、迂回前进。

一个人若想取得成功，首先就得学会忍耐，在该忍的事情上不懂得忍耐，最终误的是自己。不管在什么时候，我们不该逞强的时候，就一定要示弱。当时机不成熟的时候，我们一定要忍耐，等到时机成熟时再出击，方可取得胜利。

忍耐，伺机而动。越是有伟大志向的人，在为其目标奋争的过程中所遭遇的凶险艰难也就多于常人。时运不济，时机不到，就必须有足够的耐性忍下去，再忍下去。同时，不断地积蓄力量，完善自己，修德聚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

贤，伺机而动。

“凡是想有大成就的人，在很多情况下都不能太急躁，而应有足够的耐心和信念去选择最佳时机。”这是华人首富李嘉诚经商的重要法则。李嘉诚在兴建第一个大型屋村黄埔花园屋村项目的时候，就是以其惊人的耐力等到最佳时机，从而获得巨大的成功。

李嘉诚进入房地产投资领域之后，有效地把握了投资的策略，他针对当时的市场需求，相继兴建多个大型屋村，赢得“屋村大王”称号。而且在补地价的时机选择和换地的超前筹划方面，令人击节叫绝。为了奠定自己的坚实地位，李嘉诚的大型屋村酝酿 10 年方始出台，让人佩服李嘉诚的深厚功力。而在土地拍卖场上，他又被称为“擎天一指”。更值得指出的是，他以长远的眼光与合和主席胡应湘联合推出的“西部海港——大屿山战略发展计划”，催生了中英两国政府的新机场建设规划，这一切都是大手笔。

李嘉诚素来擅于把握良机，1999 年成功以天价卖“橙”股权，套现逾千亿港元。据香港大公报报道，事隔七年，李嘉诚再次缔造电讯界神话，以逾千亿港元企业价值，出售印度电讯资产 HE67％股权，予英国老牌电讯商沃达丰。李嘉诚早于 15 年前，已经先鞭踏足印度市场，并成功把握机会，才有今天以“天价”将印度电讯资产出售的收获。

李嘉诚就是这样一个有耐心的成功者，他以他自己特有的习性，等待着机会的出现，而一旦机会出现，他就会毫不犹豫，迅速地抓住它，从而获得意想不到的成功。

忍乃是制胜一大法宝。从某种意义上说，忍耐是保全人生的一种谋略，因为小不忍则乱大谋，因为风物长易放眼量。忍耐是一种弹性前进策略，就像战争中的防御和后退，有时恰恰是迎取胜利的一种必要准备。

忍耐是一种磨砺，是一种意志力的体现，是人与环境、事物对抗的心理因素、物质因素的总和。两军对阵勇者胜，两军相持久者胜。坚韧是一种明退暗进，更是一种蓄势待发。忍耐的极点便是柳暗花明。

俗话说得好：“心字头上一把刀，一事当前忍为高。”无论是做人做事还是做生意，我们都要做到忍耐，忍耐是以退为进的攻略，以静制动的法宝。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

忍耐需要勇气，需要智慧，更需要信念和力量，忍耐是成功的必备要素。凡是能成大事的人，必具有非常的忍耐心，否则断不能临事镇静，沉着应付。今天短暂的忍耐是为了明天更大的成功。

行动指南

耐心是欲成大事者必修的一门课程。在局势明显不利或形势不明时，宜保持谨慎，一方面积极准备必要条件，一方面静候时机。如果为眼前利益驱使，企图侥幸取胜，很可能招致败局。“小不忍，则乱大谋”，智者忍为上，忍者无敌。记住：忍耐，伺机而动，才能取得最后的成功。如何做到这一点？

(1) 养成克己的功夫。“忍耐”是一个人品性的养成，是一个人克己的工夫。虽然每个人天赋、资质、环境、教育各有不同，忍耐功夫的养成亦有差异，但忍耐克己的功夫是值得重视的。

(2) 调整对待机会的态度。人们常常认为应该尽可能多地去把握机会，但在成功商人的心中，想得更多的却是“只去把握自己能够把握的机会、只去捕捉对自己赢面大的机会”。

(3) 找到耐心和决心间的平衡点。有这么一句名言：“买入靠信心，持有靠耐心，卖出靠决心。”做生意不仅要考验一个人的耐心，有时也需要考验一个人在机会来临时的决心和果断，商人需要找到耐心和决心间的平衡点，该忍耐时潜伏不动，该出击时，要有决心果断出击。

(4) 必须研究市场的波动规律。学习安全的投资技术并不断地总结经验教训，学会理智地进行操作，懂得什么时候可以出海捕鱼，什么时候必须停靠港口，耐心等候，伺机出击。相反，若是靠冲动办事，鲁莽从事，就会被市场所吞噬。

5. 局势不利时学会妥协

我认为自己是一个坚持原则的人，不幸的是，许多人混淆了坚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

持原则和强硬，尤其是当这些原则有时意味着他们的要求会遭到拒绝时。

——李嘉诚语录

妥协有时候会被认为是屈服、软弱的表现，其实妥协是非常务实、通权达变的丛林智慧。凡是人性丛林里的智者，都懂得在恰当时机接受别人的妥协，或向别人提出妥协，毕竟人要生存，靠的是理性，而不是意气。

日常生活中处处充满了妥协，没有妥协就没有和谐，没有妥协就没有共赢。比如在市场上，买家与卖家经过讨价还价，最终以双方妥协而成立；在商场里，两家相互合作的公司，只有相互妥协，让彼此都得到相应的利润，这样才能在共赢中建立良好的客户关系。

善于妥协，不仅是一种明智，而且是一种美德。能够妥协，意味着对对方利益的尊重，意味着将对方的利益看得和自身利益同样重要。

妥协是双方或多方在某种条件下达成的共识，在解决问题时，它不是最好的办法，但在没有更好的方法出现之前，它却是最好的方法。

在局势不利时，尤其要学会妥协。给别人一点余地，乐于接受别人不同于自己的观点，不管自己喜欢还是不喜欢，人都要在适当的时候学会必要的妥协。

地处北京王府井的东方广场是一个宏伟庞大的项目。但在这个项目的建设过程中，遇到过许多出人意料的麻烦，项目几番起落，差点儿胎死腹中。

李嘉诚起初计划把东方广场建设成为建筑面积 14 万平方米，楼高 80 多米的连体建筑，但这个提案却遭到了很多质疑。

从 1994 年 8 月起，先后有三批建筑专家、政协委员和文物专家，联名上书要求依法调整工程方案。

1995 年新年过后，东方广场被强令停工。原因有两点，一是专家的建议有效，东方广场方案被认定严重超过国家城市规划的规定；二是按国家规定，逾 1 亿美元的合资项目，须以市政府的名义向国家计委申请立项，提出可行性研究报告，正式动工前须进行报建手续。东方广场投资额逾 12 亿港元，肯定要获国家计委批准。而有关方面尚未提出立

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

项已开始动工，更遑论提交可行性报告与申报建筑施工手续了。

发展商不怕专家，但不会不怕国家。识时务者为俊杰。于是，长实集团立即发布声明，表示完全服从中央的路线。其在被动中显示出政治上的成熟。

李嘉诚明白，在大是大非上，政府是不会作出半点让步的。但在不违背原则的前提下，又不是不可变通的。于是，长实主动与北京有关部门协商修改方案，使项目不致胎死腹中。

为了符合北京市的规划要求，东方广场不得已修改了设计方案，将整个建筑高度降低了30%，分建成11座不相连建筑物。

东方广场建成后，建筑高度为70多米，占地面积10.1万平方米，这比当初要少许多，但是能达成这一妥协性的协议，已是很不容易。此外，东方广场在建设期间还经历了一系列风浪，工程过程起伏变幻，事内事外的猜测，国内国际的言论绵延不绝。

李嘉诚冷静应对，并未被这种种困难所吓倒。他顶住了方方面面的压力，最终平稳渡过了这一浪高过一浪的危机。依靠他出色的危机管理艺术，东方广场“劫”后余生，最终落成，成为千年古都的一个标志性建筑。

妥协是一条路径，变通是一种境界。有时妥协是成功最重要的因素之一。妥协可改变现况，转危为安，是战术，也是战略。

经商中有许多棘手的事情，有时候会让人找不到一点头绪，因而会出现停滞不前的现象，但是要相信一句话，世上没有解决不了的问题，关键是要及时转变思路，找到解决问题的切入点。有时候只要换一种思路，变一个角度，就能把看来棘手的事情圆满解决。

实行变通，就决不会走极端，决不会非此即彼，总是选择和寻求一种双方都能接受的妥协方案和折衷办法。

妥协是调和彼此之间因差别而产生问题的智慧，是当今社会每一个成功者必须具备的“技能”之一。

妥协也不是万能的，更不是说事事都可以妥协。在大是大非的问题上，在根本原则性的问题上坚决不能妥协。妥协是一把双刃剑，因为妥协不仅会使善于利用这一原则的人得其利，还会使运用不当者受其害。所以说妥协的运用还要把握住“度”，我们既要明白什么时候应该

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

妥协，妥协到何种程度是极限，还要明白具体事情应当如何妥协。妥协看似柔软，实际坚韧无比，看似简单，实则复杂异常，是一种高明的智慧。

行动指南

妥协是一门经商的艺术，就像是在两个不同的数字之间寻找一个公约数。对商人来讲，妥协能够使人左右逢源，进退自如；妥协能够加深理解、达成共识，化干戈为玉帛。不过，“妥协”要看情况。

(1) 要看你的大目标何在，也就是说，你不必把资源浪费在无益的争斗上，能妥协就妥协，不能妥协，放弃战斗也无不可。但若你争的本就是大目标，那么绝不可轻易妥协。

(2) 要看“妥协”的条件。若要面子就要求面子，要里子就要求里子，但不必把对方弄得无路可退，这不是为了道德正义，而是为了避免逼虎伤人，是有利害考量的；更何况，除非对方消失，否则他的力量是永远存在的。如果你是提出妥协的弱势者，且有不惜玉石俱焚的决心，相信对方会接受你的条件。

6. 该进时则进

> 我常说“审慎”也是一门艺术，是能够把握适当的时间作出迅速的决定，但是这不是议而不决、停滞不前的借口。
>
> ——李嘉诚语录

所谓疾风知劲草，进——是兵家制胜的上上策。我们做事时，常常需要强调一种精神，一种面对险恶局势，宁为玉碎，不为瓦全的精神；一种不达目的誓不罢休、视死如归的精神；一种勇往直前、积极进取的精神。

同样，商场竞争，不是一味退让，该进的时候则进。

李嘉诚说过：“我常说‘审慎’也是一门艺术，是能够把握适当的时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

间作出迅速的决定，但是这不是议而不决、停滞不前的借口。”

他对自己成功的总结就是：反应敏锐，果断处事；能进则进，不进则退。在商战中，他能作出快速而准确的决策。正是这种善断、敢断的卓越能力，使他在短短十几年里发展成为香港的超级巨富。

李嘉诚说：“当年，我事业刚起步的时候，除了我个人赤手空拳，我没有比其他竞争对手更优越的条件，一点也没有，这包括资金、人脉、市场等。很多人常常有一个误解，以为我们公司快速扩展是和垄断市场有关系，其实我个人和公司与一般小公司一样，都是在不断的竞争中成长。当我整理公司发展资料时，最明显的是我们参与不同行业的时候，市场内已有很强、具实力的竞争对手，担当主导角色，究竟‘老二如何变第一？’或者更正确地说，老三、老四、老五如何变第一、第二？”

李嘉诚之所以能够快速地成长，应该感谢市场的竞争。如果没有有效的竞争，李嘉诚就不会成为当今的李嘉诚。

20 世纪 90 年代，房地产竞争日趋白热化。李嘉诚的长实和李兆基的恒基公司进行了激烈的交锋。长实和恒基在新界、马鞍山都有大型商局楼盘，长实的叫海柏花园，恒基的叫新港城，两个楼盘仅隔一条马路。1994 年底，李嘉诚率先减价推出海柏花园，很快卖出 800 余套，使新港城的看客锐减。1995 年 7 月 13 日，新港城售价仅为 4 100 港元/平方英尺，比二手价还便宜，恒基还推出九成按揭，住户只要交一成的房款就可以入住。李兆基同时还推出幸运抽奖，1/10 的中奖率，奖品是十足的黄金。13 日晚，当李嘉诚从媒体得知恒基的楼价后，马上向各大媒体报出海柏花园的楼价，4 040 港元/平方英尺。李嘉诚本来没有打算这么快推出新楼，但如果让恒基抢了先，会有一半买家被恒基抢去。16 日，恒基的看客如潮，门庭若市，甚至有买家提前排队，连夜排队的人数达到 180 人。长实见势不妙，立即改变策略。17 日夜间，就在排队等候新港城发售的队伍旁拉起一条醒目的横幅：“海柏花园每平方英尺仅售 3 275 港元起！”这大概是房地产竞争最白热化的一次，香港人称之为“顶烂市”，这种公开竞争的方式确实很罕见。新港城楼市欠佳，李兆基有苦难言，但最终还是沉住气，不再与李嘉诚“顶烂市”。

这次马鞍山之战，李嘉诚总算占得先机。在这场争夺中，出现了互相拆台和顶烂市的局面，这对两位超级富豪来说，显得有些丧失风度。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚在楼市上一路领先、独领风骚的时代已经受到挑战。在抢夺9号货柜码头的争斗中，李嘉诚败给李兆基；此后在对美丽华的收购战中，李兆基又半路杀出，使李嘉诚再遭失败。如果这次楼市大战中李嘉诚再次败北，势必会影响其形象和声誉，甚至会影响广大股民的信心，后果相当严重。所以，李嘉诚不惜一切代价，无论如何要打赢这一仗。

李嘉诚非常清楚，商场如战场，要想在残酷的商战中立于不败之地，需要积极主动地抢占先机。

商场竞争不相信眼泪。商场争锋，也就像人生一样，“物竞天择，适者生存”。因此，在这个充满激烈竞争的社会中，公司发展恰如大浪淘沙，不进则退。

行动指南

经商为逆水行舟，不进则退。变是唯一不变的真理。竞争本来就一定会存在，而且只有竞争才能进步。

(1) 商人要想在竞争中不成为失败者，必须正确地树立自己的竞争意识，培养自己的核心竞争力，合理地应用竞争战略。

(2) 不断强化自己的领先地位。要想在竞争中发展壮大，最关键的，就是在市场竞争过程中，保持你的领先地位，而不仅仅是在某一个阶段超过某几个对手。

(3) 商人一定要树立起危机感。市场、政策等各种因素在不断变化，不进则退，只有创新才有生命力，忧患意识是要有的。结合实际，全力谋划发展目标。一定要进一步解放思想，转变观念，以新的经营理念和创新精神，走在其他商人的最前面。

(4) 在激烈的市场竞争中，一方面要练好内功，一方面要主动占领市场，用雄才大略谋划多元化发展之路。

7. 有能者善取，变通者懂舍

我的所有决定，都必须按照现实的情况作取舍，在必要的时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

刻，及时作出对公司、对股东最有利的决定。

——李嘉诚语录

在面对困境的时候，懂得适时舍弃，你就能更好地保持，不值得舍弃一分一毫，最终你将损失殆尽，一无所有。

人在世间，有太多的得与失，同样也面临太多的取与舍。人生的机会成本有时会很高，机会成本越高，选择也越困难，因为任何人都不愿轻易放弃可能得到的东西。取舍之间是需要胆略和智慧的，尤其是当你发现自己的选择是错误的时候，一定要勇于放弃并及时进行调整，这样才能保证你的人生不偏离主航道并到达成功的彼岸。

不论何人，一生中总要面临各种各样的抉择。作为商人，不管你是叱咤风云的商界领袖，还是白手起家的私企老板，都要面对取舍选择。

取之有道，弃之有理。作为商人，你若真正把握了取与舍的经营管理尺度，就把握了打开困扰之门的钥匙。

要知道，百年的人生，也不过是一取一舍的轮回。

取舍，是种精神。取，是一种智慧，舍，更是一种领悟。取舍之道，可以说是为人处世的至高境界。

“取舍”二字实在是寓意深刻：有取有舍，不舍不取，小舍小取，大取大舍；欲求有得，先学施舍。取舍不仅是一种生存的哲学，也是一门生存的艺术，是选择、承担、忍耐、智慧的达观境界。

李嘉诚在一次与学生的谈话中讲到：“我本身是一个很进取的人，从我从事行业之多便可以看得到。不过，我看重的是进取中不忘稳健，原因是有不少人把积蓄投资于我们公司，我们要对他们负责任，故在策略上讲求稳健，但并非不进取，相反在进攻时我们要考虑风险及公司的负担。我在28个国家都有业务，可见我的进取心。在过去一年，我奉行的原则是保持现金储备多于负债，可以起到平衡作用。”从中可见李嘉诚的经商制胜之道在于其平衡之道。这便是李嘉诚的取舍之道，亦可谓是李嘉诚的成功之源。

李嘉诚给人们最鲜明的印象是个足智多谋的人，他在经营策略上从不轻易去冒险，更不会有随便碰碰运气的行动。他的所有决策都是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来自最全面，最广泛的有关资料：他的决定，都按照现行的情况作进退取舍，这也是他为人之道的最出色的本领。

“我的所有决定，都必须按照现实的情况作取舍，在必要的时刻，及时作出对公司、对股东最有利的决定。”李嘉诚说到了，也做到了。

2001 年 8 月的一天，和记黄埔的德国 3G 的投标数字高达 50 亿美元。这笔令人目眩的巨额资金是包括和记黄埔在内的六家国际财团，用来竞投德国第三代移动电话（3G）六份营业执照的。但是，正在项目组员工打算大拼一场时，董事长李嘉诚却给总经理霍建宁一个指示——放弃！

经商要懂取舍，一时的舍弃是为了更大的进取。

取舍之间，彰显智慧。经商的成败在于取舍。有能者善取，变通者懂舍。取舍有道，张弛有度，便是商道的最高境界。

当很多人面临重大投资决策，不知如何取舍的时候，德鲁克经常提示他们：“一项生意是否值得投资，可以采取归零的办法，作个假设，如果现在重新选择，你还会投资现在这个行业、这个公司吗？如果你的答案是‘YES’，那么，你就大胆去投；如果是‘NO’，你最好及早撤出。”

市场风云变换，到处充斥不可控因素。尽管高风险意味着高收益是一个普遍得到验证和接受的公理，但是如何在风险和收益间寻找平衡和支点，并没有一个定论。任何选择的结果都会带来放弃的机会成本。由此推演到战略高度：企业战略变革过程就是取舍的过程，取舍是推动公司变革的艺术。

商场与人生并没有分别，你所有的行为取舍无非是在衡量着成本和收益的差值。

经商是一个不断选择取舍的过程，有选择就会有成本。经济学中有一个名词叫机会成本，又称择一成本。简言之就是为了得到某种东西而放弃的其他东西。在经商的各个阶段，都面临着种种选择，都有一个机会成本是大还是小的问题。

因此，经商中有许多时候是要我们取舍的，“舍”，有时表面上看来令你有损失，但实际上善于“取舍”，往往可以避免更大的损失。因此，学会取舍也是一门艺术。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

取舍既是种处世的哲学，也是种经营管理的艺术。取与舍就如水与火、天与地、阴与阳一样，是既对立又统一的矛盾概念，它们相生相克，相辅相成，存于天地，存于人世，存于心间，存于微妙的细节之中。万事万物均在取舍之中，才能达至和谐，达到统一。

（1）择优而从之。最优方案的唯一性，没有最好，只有更好。鱼和熊掌，是不可兼得的，则舍鱼而取熊掌。这便是取舍的基本境界——择优而从之。

（2）进取之中不能忘记稳健。做生意与其他一般行业不同，敢于搏、有勇气是不够的，还需“谨慎”二字。如果冒险突进，就会血本无归，但如果过于保守又会无所建树。以大形势制定小策略，稳中求进，一有机会便出力发招，这样在进取中，才会使自己的事业更成功。

（3）攻守兼备。攻守兼备，这是经商制胜的根本要求。在生意场上，攻能攻破、守能守住者，方可谓之常胜将军，而那些攻则可克、守则不住者，只能谓之“瘸子将军”了。要根据不同战略角色进行攻守选择，就是说应当根据自身的情况，来确定是攻还是守。

（4）寻求一个平衡点。一个成功的商人，不是说你目前赚了多少钱，而是看你是不是一个最好的风险管理者。只有最好的风险管理者才能够永续长存。生意人应该懂得如何在降低风险与增加收益之间寻求一个平衡点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

六、学会变通，要宽容大度

变通的重要原则就是宽容。不懂宽容的人头脑僵化，不懂变通，总是以自己的观念去要求他人，因此必会大失所望，诸事不顺。宽容是一种修养，是一颗博爱之心，是一种宽人宽己的美德，是一种豁达的胸怀，更是一种超脱的人生境界。变通的重要调剂就是宽容对方。宽容就是一种变通，宽容了就容易变通，变通了大家都受益。在生活中学会宽容，宽恕别人的同时，对自己而言，又何尝不是一种解脱呢？宽容是最好的平台，宽容是最大的力量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 上善若水，有容乃大

只有博大的胸襟，自己才不会那么骄傲，不会认为自己样样出众，承认其他人的长处，得到他人的帮助，这便是古人所说的“有容乃大”的道理。

——李嘉诚语录

古代哲学家老子说：“上善若水，有容乃大。”谁能包容一切，也成就自己的博大。

水是最柔弱的。老子说：“天下莫柔弱于水，而攻坚强者莫之能胜。”说明柔弱是最有生命力的，也是最有战斗力的，柔弱胜过刚强。

水是顺势而为的，它的流动总是顺着地势走的，地势高了它就往高处流，地势低了它就往低处流，它永远顺势而为。

水的凝聚力极强，一旦融为一体，就荣辱与共，生死相依，朝着共同的方向义无反顾地前进，故李白有“抽刀断水水更流”之慨叹。因其团结一心，威力无比：汇聚而成江海，浩浩淼淼。

水可以包容万物。水可以载舟，也可以容纳万物、接受万物。这就是水的包容性，明白这一点很重要。

李嘉诚说过：“长江取名基于长江不择细流的道理，因为你要有这样旷达的胸襟，然后你才可以容纳细流——没有小的细流，又怎能成为长江？只有具有这样博大的胸襟，自己才不会那么骄傲，不会认为自己样样出众，承认其他人的长处，得到其他人的帮助，这便是古人说的‘有容乃大’的道理。”

长江具有了纳百川之流的气势，才能滔滔不绝绵延千里。李嘉诚以长江实业作为企业的命名其意义就在于以海纳百川的容才之量大胆使用人才。

李嘉诚虚心坦诚，心胸宽广，善于用人。不管洋人还是汉人，唯才是用，并且采用待人从善的管理方法。李嘉诚的得力助手中就有不少

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是外籍人士。收购了不少英资企业以后，他又采用“以夷制夷”的招式，利用洋人来管洋人。

长实董事局副主席麦理思是英国人，毕业于著名的剑桥大学经济系。麦理思曾任新加坡虎豹公司总裁，因业务关系与李嘉诚认识。1979年，麦理思正式加盟长实，负责长实与香港洋行及境外财团的业务往来。

李嘉诚器重他，不是因为他有英国血统、名校文凭，而是因为他是个优秀的经济管理专家。

“和黄”董事、总经理马世民，也是英国人，1984年任职；此外，青州英泥的布禄嘉，以及李氏极其器重的生意伙伴、广生行主席杜辉廉等都是“洋人”。有人说“李氏集团高层的得力助手，几乎清一色是洋人”。显然，这对于管理的规范化和企业化以及将投资拓展到国际领域，都起了重要作用。

长实能够走到今天，与李嘉诚唯才是举是分不开的。在稳定老部下军心的同时，他还不断提拔年轻人才，让长实保持血液新鲜。他的左右手还有一个显著特点，那就是普遍都年轻。如“长实”副董事长、经理周年茂、霍建宁任职时不过30多岁，董事洪小莲也40刚出头，就是马世民也刚过50岁。像这样中外兼顾、老中青相结合的领导集体，已经成为李嘉诚“默契的内阁”，而且正是这种默契，使“长实”、“和黄”这样的大集团，始终保持了迅速作出决定的灵活性和一致性。这对集团的管理是何等重要啊！

毫无疑问，李嘉诚之所以成就了自己的商业帝国，是因为他始终明确了这样一点：单靠自己的力量，很难应对复杂的商业考验，个人的力量和智慧始终是有限的，只有天下之才为我所用才能做成大买卖。

古人常言：“海纳百川，有容乃大。”这句话是对山河雄伟的赞美，说明海的宏大，山的挺拔，也用来比喻人的胸怀宽广、豁达大度。

一个商人，只有吸取了海洋的气魄，拥有大海一样的心胸，才能广用天下之才，广结天下朋友，把自己的生意做大。

海纳百川，靠一颗包容的心。有多大的胸怀，就有多高的境界；有多高的境界，就能干多大的事业。面对多元化的价值世界，面对兼容的时代，反思人性中狭窄的陋习，锻造适应时代的宽容品质，纳众人之长，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

博众人之识，方是获取财富的最大智谋，方是商人成就伟业之道。

因此，做大事者要有容人之量，这样才会有人与你共享，为你效劳，你的事业才能不断发展壮大。

行动指南

心宽能容天下士，老板只有具备开阔的胸怀、恢弘的度量，才能广纳天下有才之士。容才之量，就是要以开阔的眼光和宽广的胸怀选才用才。在人才的使用上要善于包容、吸纳、凝聚各种各样的人才。

(1) 要放开胸怀，目标长远。胸怀宽广与目标的远大关系密切。有了宽广的胸怀才能招贤纳才，有了远大的目标就不会被一切琐事干扰。

(2) 要以宽容的心，诚意待人。作为老板，应该具有容人之量，既然把任务交代给了下属，就要充分信任下属，让其有施展才能的机会，只有这样，才能人尽其才。

(3) 用人所长，容人之短。老板要学会用人所长，容人之短，要尊重角色差异，发挥个性特征。各个角色并没有好坏之分，关键要为之安排与角色特征相契合的工作。

2. 宽可容人，厚可载物

领导要怀着宽容的心，以公平的态度对待同事、股东、下属以及任何人，没有容人之量，凡事以敌意揣测别人，以自我利益为中心判断事物，一定会失去机会，并且使人生不快乐。要放开胸怀，善意诚意待人，懂得舍，懂得不争，就会争取到成就。

——李嘉诚语录

宽容是一种博大而深邃的胸怀，是一种高贵的品质、崇高的境界，也是人类最难能可贵的美德之一。作为一种伦理规则，宽容是人类文

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

明进步的标识之一。

荀子曾经说过："君子贤而能容罢，知而能容愚，博而能容浅，粹而能容杂。"宽容是人类性情的空间，这个空间越大，人的情绪就越能有转折的余地。

《易·坤》中言："地势坤，君子以厚德载物。"通俗地说就是地的本性是顺天而动的，人应效法地，以厚德宽容待人。宽容待人、容人之短是厚德载物的重要内涵。

李嘉诚精湛的用人策略和宽厚待人的作风，也使他的事业如虎添翼。

他说过："领导要怀着宽容的心、公平的态度去对待同事、股东、下属以及任何人，没有容人之量，凡事以敌意揣测别人，以自我利益为中心判断事物一定会失去机会，并且会使人生不快乐。要敞开胸怀、善意诚意待人，懂得舍、懂得不争就会争取到成就。而且，领导一定要有责任感，当困难出现，危机出现，要勇于担当，分配利益的时候要善于让，出现失败的时候要承担责任，这才是做人，做领导更应如此。"

李嘉诚对创业的旧部元老都有妥善处理：或劝退重要岗位，或尽其所能安排，或不断提升，伴随企业一起成长。

李嘉诚深谙用人之道，他宁亏自己，不亏大家，使企业富有凝聚力。长江有起有落，但不管怎样，鲜有跳槽者，这不能不说是李嘉诚用人的成功。

在开创企业之初，企业主最希望有忠心耿耿、忠实苦干的人才。在塑胶厂开创初期，李嘉诚不得不亲自设计图纸、安装机器、生产制品、走街串巷、采购和推销，一切事情都需要他亲自料理。因此，能够找到切实帮他的创业人才对他来说是何等的迫切。不过幸运的是他找到了这样的人：上海人盛颂声和潮州人周千和。

盛颂声、周千和都是忠心耿耿，埋头苦干，并且能够同甘共苦的人。因此，李嘉诚在创业之初即把他们两人倚为左膀右臂。盛颂声负责生产，周千和主理财务，他们兢兢业业，任劳任怨，辅助李嘉诚创业，是长江实业劳苦功高的元勋。

1980 年，李嘉诚提拔盛颂声为董事会副总经理；1985 年，他又委任周千和为董事会副总经理。后来又对二人委以重任：盛颂声负责长实

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

公司的地产业，而周千和主理长实的股票买卖。

周千和回忆道："那时，大家的薪酬都不高，才百来港元上下，条件之艰苦，不是现在青年所能想象的。李先生跟我们一样埋头拼命做，大家都没有什么话说的。有人会讲，李先生是老板，他是为了自己，苦点当然值得，打工的就不值得了。话不可这么讲，李先生宁可自己少得利，也要照顾大家的利益，把我们当自家人。"

一个领导如何对待和自己一起打拼的故友旧臣，从中能够看出他是具有情义、道义和恩义的人生态度，还是完全用利害观对待人、取舍人。他对旧部的态度决定了今人的归宿。简单地说，就是这个领导人有没有德，"容"够不够大。

"君子用人如用器。"这是句古话，同样透着"看"与"不看"的人生智慧。君子看人所长，用人所长。但是人都有各种各样的习气毛病，有所长，亦有所短。君子要用人长，必容人短。

李嘉诚说，自己的公司里现在有很多中国人和外国人，他们在自己的企业里已经工作了三十多年，而且现在都身负重任。"我可以谦虚地讲，他们在退休之前的最后一天还会在我的企业里，这对他们当然是好，但是对我来说更好，因为员工的这个归向的心是最难得的。"他说，留住他们的办法很简单：作为一个领导，想一想下属最希望的是什么？除了一个相当满意的薪金花红，你还要想想他年纪大时怎么样。人希望一辈子在企业中服务，最后得到什么，企业主有去想过吗？这涉及一生的生涯规划，一个家庭的规划。一个5年以上的企业，领导身旁如果没有一个超过5年的主管跟着他，那可要小心一点了。

李嘉诚团队的人并非没有毛病或不良习气，都是完人，而是李嘉诚德厚量大。

宽容就是一门艺术，一门做人的艺术。宽容是换位思考的理解，是修身养性的真经，是以退为进的策略。行宽容他人之举，让别人心存感激，脚下的路才会越走越宽。

宽容是建立在了解且尊重他人自由和权力的基础之上的一种放得下的大度，是包容他人的理想和文化、与人为善的观念使然。

真正的宽容不仅仅是给予宽容者的恩惠或者宽容者之间的互惠，而是一种普遍适用于宽容者和不宽容者的大度。是强者之所以强大的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最大利器，弱者之所以弱小的镜鉴。商人存高望远之志，放眼天下，运筹帷幄，遵循这一规则，将无往不胜。

时刻谨记：人要成大事，就一定要有开阔的胸怀，只有养成了坦然面对现实、懂得包容一切的习惯，事业上才会取得成就。

行动指南

宽容是一种修养，是一颗博爱之心，是一种宽人宽己的美德，是一种豁达的胸怀，更是一种超脱的人生境界。变通的重要调剂就是宽容对方。宽容就是一种变通，宽容了就容易变通，变通大家都受益。宽容是最好的平台，宽容是最大的力量。那么，怎样学会宽容？

(1) 学会忍让。忍让，是大智大勇的表现，它不计较一时的高低、眼前的得失，而是胸怀全局，着眼未来。时时宽容，常常忍让，人才会达到精神上的制高点而“一览众山小”，才会宠辱不惊，心境安宁。

(2) 能原谅人。不记仇恨，化敌为友，无论发生什么事，都要原谅别人，这样就能消去你心中的阴影，俗话说“多一个朋友，少一个敌人”。只要你把这句话真正地读懂了，明白了，那你就学会了宽容、原谅别人。

(3) 设身处地为他人着想。宽容就是在别人和自己意见不一致时也不要勉强。从心理学角度，任何的想法都有其来由，任何的动机都有一定的诱因。了解对方想法的根源，找到他们意见提出的基础，就能够设身处地，提出的方案也更能够契合对方的心理而得到接受。消除阻碍和对抗是提高效率的唯一方法。

(4) 当然，宽容亦有底线，容人之短并不是无原则的，所谓能容忍的“短”，必须是小节，是不影响大局的。如果是涉及根本原则、妨碍大局的短处，就决不能宽容了。同时，对属于小节的短处，也不能听之任之，而应该满腔热忱地创造条件，提供机会，帮其改进。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 做人要豁达，别做“铁公鸡一毛不拔”

对自己要节俭，对他人则要慷慨。处理一切事情以他人利益为出发点。

——李嘉诚语录

豁达——词典上的常用释意是不吝惜，是一种大度、一种美德。大凡成功的商人无一例外都懂得这一点。他们大都为人豁达，让跟随自己的人得到实惠，从而死心塌地、赴汤蹈火。即使是最精明的商人，也都奉行这一理念。

李嘉诚自己公布的生意秘诀：“最简单地讲，人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。一个人最要紧的是，要有中国人的勤劳、节俭的美德。最要紧的是节省你自己，对人却要慷慨，这是我的想法。够信用，够朋友，这么多年来，差不多到今天为止，任何一个国家的人，任何一个不同省份的中国人，跟我做伙伴的，合作之后都能成为好朋友，从来没有一件事闹过不开心，这一点是我引以为荣的。”

李嘉诚是宽容豁达性格的杰出代表，在生意场上，他始终奉行“宁亏自己，不亏大家”。

李嘉诚对他自己很节省，他曾说：“衣服和鞋子是什么牌子，我都不怎么讲究。”

李嘉诚经常穿一套黑色（或者深蓝）的西装，配着雪白的衬衣和条纹领带。在外人看来，西装很笔挺，很整洁，很得体。李嘉诚的西装，十套里有八套是旧的，春夏秋冬就在这些衣服之间替换。李嘉诚穿的皮鞋也很普通，当然要擦得锃亮，这是礼仪。

另一方面，深刻领悟节俭智慧的李嘉诚，对员工、客户、生意伙伴往往十分慷慨，这又是经营中的“分享”哲学。

香港盛产“打工皇帝”，近十几年来，“打工皇帝”中的“皇帝”，往往出自李嘉诚旗下。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1994—1995年度，香港“打工皇帝”是前和黄董事总经理马世民；1996—1997年度，则为长实总经理周年茂。

而接替他们的霍建宁，最高收入高达4.05亿港元，缴税6 000万港元。

除他之外，和黄集团副董事总经理胡周慕芳、和黄集团财务董事陆法兰都经常榜上有名。

李嘉诚给长实系高层经理人士的高薪俸禄，既是“人有所值”的体现，又是“厚待人才”的结果。

李嘉诚说过：一支同心同德、具有团队精神的军队才会无坚不摧。一个光杆司令是打不了天下的。员工是替公司赚钱的，是对公司有贡献的人。可以毫不夸张地说，一个大企业就像一个大家庭，每一个员工都是家庭的一分子。就凭他们对整个家庭的巨大贡献，他们也应该取其所得。

做人不能成为一毛不拔的铁公鸡，应该大方一点，慷慨一点，该出手时就出手。

所谓铁公鸡一毛不拔，就是指一个人为人处世吝啬、小气。吝啬是一种不正常的心态和行为。《三国志·魏志·曹洪传》曰：“始洪家富而性吝啬。”《颜氏家训·治家》曰：“吝者，穷急不恤之谓也。”可见吝啬是一种有能力资助或帮助他人，却不肯付诸行动的行为。

吝啬之人都非常计较个人的得失，遇事总怕自己吃亏。他可以大慷公家之慨，对个人利益却丝毫不能让步，总是高估人家低估自己，永不知足，因而也具有贪婪之心。吝啬之人非常看重自己的财富与利益，为了得到利益，可以六亲不认，甚至“老死不相往来”。对别人的苦楚显得冷漠无情，毫无怜悯之心，甚至落井下石。吝啬之人很少参与社会活动，也不关心周围的事物，“事不关己，高高挂起；明知不对，少说为佳”。他们不愿意帮助别人，因此很少有知心朋友，有了困难也就很少得到他人的帮助。

对自己拥有的东西慷慨大度一些。反过来，你也一定会得到慷慨的回报。对商人来说，要想争取更多的客户，更想让你的员工更有积极性，你就必须慷慨大度。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

如今行走“江湖”的人，要想在这个社会吃得开，最忌的是小家子气。为人豁达，这样才能获得别人的欣赏。作为生意人，千万不要“铁公鸡一毛不拔”，这可不叫做有经济头脑，只会损害自己的形象。要做到为人豁达，就要注意努力做到以下四“点”：

(1) 风格高一点，不要把名利看得过重。

(2) 想得开一点，努力克服嫉妒心。

(3) 放得下一点，不要总为昨天打翻的牛奶而伤心。不要总为过去的事情斤斤计较。

(4) 思路宽一点，要善于换位思考。为人处事，当感到不甚满意或难以理解时，要善于换位思考，站在别人的角度多加以考虑。

(5) 为别人多想点，要尊重别人，只有尊重别人的人才能得到别人的尊重。

4. 做一个懂得感恩的人

是员工养活了公司，老板应该心存感激。

——李嘉诚语录

“感恩”是个舶来词，“感恩”二字，牛津字典给的定义是：“乐于把得到好处的感激呈现出来且回馈他人。”“感恩”是因为我们生活在这个世界上，一切的一切包括一草一木都对我们有恩情！

感恩不仅仅是为了报恩，因为有些恩泽是我们无法回报的，有些恩情更不是等量回报就能一笔还清的，惟有用纯真的心灵去感动、去铭刻、去牢记，才能真正对得起给你恩惠的人。

商场竞争惨烈，有时候普通人谋一个饭碗都很费力，因此许多人认为：员工应该多感谢老板，因为是老板给了他们饭碗。但李嘉诚却不这么看，他说：“是员工养活了公司，老板应该心存感激。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

20世纪70年代后期，香江才女林燕妮为公司租场地，跑到长江大厦看楼，发现李嘉诚仍在生产塑胶花。当时，塑胶花已经成为夕阳产业，根本无利可图。而李嘉诚凭借着他的地产事业早已站稳脚跟，根本不需要再经营利润微薄的塑胶花。但是，李嘉诚却偏偏还继续维持着这小额的塑胶花生产。

直到后来，林燕妮才明白，李嘉诚是顾及老员工，给他们一点生计，所以不忍心抛弃旧产业。而李嘉诚的职员也说："长江大厦租出后，塑胶花厂停工了。不过，老员工也被安排在大厦里做管理。对老员工，他是很念旧的。"

一些熟知内情的人提起李嘉诚善待老员工的事，不由得翘起大拇指。对此，李嘉诚总是付之一笑："一个企业就像一个家庭，他们是企业的功臣，理应得到这样的待遇。现在他们老了，作为晚辈，就该负起照顾他们的义务。"

李嘉诚没有那些商人身上的奸猾，而是为人很忠厚，因此有人对他赞赏有加："李先生的精神难能可贵，不少老板都是待员工老了便一脚踢开，你却不同。这批员工，过去靠你的厂养活，现在厂没有了，你仍把他们包下来。"李嘉诚却谦虚地说："千万不能这么说，老板养活员工是旧式的老板观念，现在应该是员工养活老板、养活公司。"

他认为，虽然老板受到的压力较大，但是仍然不是老板养活员工，而是员工养活了整个公司，做老板所赚的钱，已经多过员工很多，所以他事事总不忘提醒自己，要多为员工考虑，公司应该多谢他们，让他们得到应得的利益。对李嘉诚自己来说，股东相信他，他为股东赚钱则是应该的。

一般人眼中，商人皆为利来，只要赚钱。商人不是慈善家，工厂没有效益，关闭是无可厚非的。但李嘉诚却化无情为有情，上演一幕动人的人情戏。李嘉诚"是员工养活老板，养活公司"的观念也值得我们深思，给予我们教益。

我们有幸来到这个世界，应该常怀感恩之心。因为从根本上说，任何人都必须依赖他人的帮助才能生活。

感恩，说明一个人对自己与他人和社会的关系的正确认识；报恩则是一种责任感。感恩不仅是一种情感，更是一种人生境界的体现，是人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生观、价值观和世界观的体现，永怀感恩之心，才能从别人那里得到更大的情感回报。

心理学认为懂得感恩的人是一个善良的人。善良的人会始终保持泰然自若的心理状态，这种心理状态会把血液的流量和神经细胞的兴奋度调至最佳状态，从而提高集体的抗病能力。有句话说得好：用加法的方法去爱人，用减法的方法去怨恨，用乘法的方法去感恩。

“如果你并没有其他的美德，至少抱着感激之心而生、而死。”感恩是一种爱的回报，只有懂得感恩的人，才是真正快乐幸福的人。

行动指南

生活中有太多值得我们去感激的人和事，是他们让我们拥有了现在的一切。我们每一个人都应该明白，生命的整体是相互依存的，每一样东西都依赖于其他的东西。看到了这一点，就会懂得感恩，就会觉得自己能活在这个世界上是多么美好与幸福。感恩对于经商尤为重要，因为我们无时无刻不在接受恩惠。

(1) 感恩于员工。一个企业要发展，关键在员工。企业每一项荣誉的取得，都与每位员工的努力分不开。不管荣誉的大与小、轻与重，也不管员工能力的大与小，付出多与少，都是员工们团结协作、奋力拼搏的结果。所以我们要多为员工考虑，公司应该多谢他们，让他们得到应得的利益。

(2) 感恩于客户。企业的生存和个人的生存是与客人息息相关的。如果客户选中我们，是因为我们的服务得到客人的认可，我们应当感激客人！如果客户批评我们，同样要感激客人！因为他还没有换掉我们。因为他们的指责、挑剔、苛求帮助我们推进了经营和发展，永远感激我们共同的客户！

(3) 感恩于竞争对手。对于竞争对手，常怀感恩之心才能化干戈为玉帛，也才能使自己更快进步。因为很多时候，我们的竞争对手往往是最了解我们的人，也是我们前进的最好动力。俗话说：“没有压力就没有动力。”正因为竞争对手的存在，才使我们对自己的处境产生了危机感，产生了压力，有了动力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 把敌人变成朋友

> 做生意是为了赚大钱，但只要有门道就可以赚到，而友谊却很难用金钱来购买啊！
>
> ——李嘉诚语录

天下没有永久的朋友，也没有永久的对手，只有永久的利益。因此做人要善于灵活变通，在任何时候都要明白：多个朋友多条路，多个冤家多堵墙，朋友多了路才好走。故此做人要有远见，要懂得在关键时刻把对手变成朋友。

李嘉诚在商场上驰骋了半个多世纪，只有对手，没有敌人，堪称天下奇迹。而造就这个奇迹的原因是他善于化敌为友，为人和善。

20 世纪 80 年代，当时香港大富豪包玉刚，看到九龙仓股票发展势头甚猛，大有暴利可图，他便与同僚商议，立即定下吃掉这块“大肥肉”的方案，并派人暗中收购九龙仓股票。可这时李嘉诚早已动手进行此事，并一举夺得九龙仓股票 2 000 万股的记录。当九龙仓股价由原来 10 多元港币涨到 40 元港币时，出乎人们的意料，李嘉诚主动以每股 36 元港币转让给包玉刚。对此，下属实在不理解为啥到嘴的肥肉还吐出来送人，李嘉诚则回答说：“做生意是为了赚大钱，但只要有门道就可以赚到，而友谊却很难用金钱来购买啊！”李嘉诚讲的是豁达之人的肺腑之言。

俗语有“同行是冤家”，这种观念在现代商战中已经成为过时的观念。在激烈的市场竞争中，其同行间若既能各挣各的钱，又能保持友情，经营效果肯定是引人注目的。李嘉诚就是这样一个在做生意中既挣钱，又讲友谊的人。

李嘉诚为什么在商场只有对手，没有敌人？有一个重要原因就是把竞争对手视为朋友，让竞争对手放下时刻警惕的心，放心大胆地和自己建立合作关系，形成事业的共赢局面。最典型的例子，就是李嘉诚对老竞争对手怡和的态度。李嘉诚协助包玉刚购得九龙仓，又从置地购

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

得港灯，还率领华商众豪"围攻"置地。但李嘉诚并没有因此而与纽壁坚、凯瑟克结为不共戴天的冤家，双方在第一次交手之后，就已经握手言和，并联手发展地产。

多一些宽容，公开的对手或许就是潜在的朋友。《菜根谭》里有一句话："处事让一步为高，退步即进步的根本；待人宽一分是福，利人实利己的根基。"市场经济的规则表面上写满了竞争条例，潜在却暗藏联合共荣的天机。面对激烈的市场竞争和风云突变的世界，胸襟宽阔，才能保持良好的竞争状态，褊狭和嫉妒只会把路越走越窄，最终走投无路。

总之，把对手变成朋友，你就能多一条路，也有机会更进一步。

我们不仅要靠近自己的朋友，更要靠近自己的敌人；不把竞争对手当"朋友"，永远不是"企业家"。让自己的"敌人"都相信你，才是大家风范，才是走向事业巅峰的阶梯。

行动指南

做人不能太固执，否则只会四处碰壁。做人要灵活变通。善于灵活变通者，也能将对手变为朋友，这就等于为自己的未来添了一条路。因此，要变通你的思路和你的态度，适当时刻要把对手变成朋友，这样好处多多。

(1) 以德报怨，化敌为友。成功的竞争哲学是"宁失利益，不失关系"。做生意很辛苦，奔波劳累的目的还是要让自己的生意发展壮大，实力增强。要做好生意，要获得财富，就要建立广泛的社会关系。其中包括与你的对手交朋友。结一个冤家就相当于堵住了自己的一条退路和进路；如果包容了一个对手，就相当于多交了一个朋友。所以，以德报怨，化敌为友，才能使自己的生意做得更大。

(2) 竞争中要理智，不要仇恨。仇恨很难让人失去勇气，但能轻而易举地让人失去理智。失去勇气则失去了人生的一半，失去理智则失去了人生的全部，因为没有理智的仇恨必将演化成自己的灾难。报复能给人带来暂时的快感。但在商业竞争中，一名商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人若将自己的时间和精力浪费在向别人报复的过程中，他只能与成功失之交臂。

(3) 发生矛盾和误解的时候，要有求和的心态。竞争求利，难免有矛盾和误会。用宽容的姿态，为自己在众人心目中留下胸怀宽广和明智聪慧的印象，可以赢得更多的合作机会，也容易保持稳健的发展步伐。

6. 给别人留余地，便是给自己留“出路”

凡事都留个余地，因为人是人，不是神，不免有错处，可以原谅人的地方，就原谅人。

——李嘉诚语录

善于变通者，在做事的很多时候，不仅要给别人留有余地，还要给自己铺个台阶，以防自己陷入死胡同。既没退路，也没有出路，只有阻在死路上，哀叹绝路。

做人做事要留有余地，留三分余地给别人，就是留三分余地给自己。留有余地，就不会把事情做绝，就可以从容转身；不留余地，好比弈棋的残局，即使没有输，也无法再走下去了。

让三分，留余地，表面上包含两方面意思，一是给自己留余地，使自己行不至于绝处，言不至于极端，有进有退，措置裕如，以便日后更能机动灵活地处理事务，解决复杂多变的社会问题。二是给别人留余地，无论在什么情况下，也不要把别人推向绝路，万不可逼人于死地，迫使对方做出极端的反抗，这样一来，事情的结果对彼此都没有好处。

李嘉诚说过：“凡事都要留有余地，因为人是人，人不是神，不免有错处，可以原谅人的地方，就原谅人。”这种对人对事都以他人着想的态度和人生观正是“仁”的体现。李嘉诚在领导下属时，也抱着这些精神。因为他认为，人就是人，不是神，不免有时会做错，因此他对下属充满了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

耐心和爱心，这种以人性去领导的管理艺术，赢得了企业之内下属的尊重和忠心。

马世民是英国人，原名西蒙·默里。马世民是他来香港后取的中文名。1984年，李嘉诚通过旗下的和黄公司收购了马世民的公司，马世民就成为李嘉诚连公司一道买下来的人才。同年，马世民就坐上和黄集团第二把交椅，任董事行政总裁。马世民上任后，便开始为和黄赚钱，并辅佐李嘉诚成功收购了港灯集团，是当时华资进军英资战役中的一大功臣。马世民在担任和黄行政总裁、董事总经理期间，把和黄公司的业务做得有声有色。同时，他还提出了立足香港、跨国投资的战略构想，得到李嘉诚的鼎力支持。于是，就有了和黄以及李嘉诚的私人资金大量投资海外的惊人之举，引起世界财经界的广泛关注。

李嘉诚成为海外投资金额最大的一位香港富豪。但很遗憾的是，海外投资的回报并不是很理想。与此同时，从1992年起，邓小平南行讲话后，中国内地掀起了改革开放的高潮，香港很多财团开始在中国内地投资，并取得骄人成绩。中国内地被世界经济界看成是全球最具潜力的投资市场。李嘉诚虽然在内地投资的脚步迟了一步，但在内地投资的决心已定，无法更改。“亲英不亲华”的马世民固执地要李嘉诚三思而后行。

1997年以后，李嘉诚在内地大举投资，他尽量与港督彭定康保持距离，而马世民竟然在英国杂志上公开声称站在彭总督一边。后来，李嘉诚在赴内地的上海、深圳等地实施货柜码头计划，都是亲率华人助手进行，而把马世民晾在一边。

马世民辞职后，李嘉诚向高层授意，以后和黄请人多用本地人，并且通晓普通话是必要条件。这很清楚地表明，李嘉诚的投资方向是在内地。马世民在和黄任总裁9年，为和黄创下了辉煌的业绩。一些投资的失利，也只是白璧微瑕。马世民的政见，曾招来不少非议，但他的人品却无可挑剔。马世民为李氏家族创造的利润要达上百亿。在他辞职离开的9个月中，李嘉诚给了他用低价购入长实集团股票的机会，他以8.19港元/股的价格购入160多万股长实股票，当日就以23.84港元的市价出手，净赚2 500多万港元。

有必要的时候，我们留余地给他人，但是这一点并不是说自己的能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

力不强。实际上，这是一种管理的智慧，是一种更高层次上带有全局性的圆满。给猴子一棵树，让它不停地攀登；给老虎一座山，让它自由纵横。也许，这就是企业管理用人的最高境界。

给别人留余地，本质上也是给自己留余地。断尽别人的路径，自己的路径亦危；敲碎别人的饭碗，自己的饭碗也容易碎。

不让别人为难，不与自己为难，让别人活得轻松。让自己活得阔绰，这就是让三分，留余地的妙处，是处世交际的良方。

人在社会，无论是做人还是做事，都要学会留有余地。话不可说满，事不能做绝。留有余地，才有足够回旋的空间。所谓天无绝人之路，就是说连上天都会为每个人留有转机，留有选择的余地。

留有余地，才能做均衡，对称，和谐。留有余地，才能做到进退从容，屈伸任意。

行动指南

俗话说："家有余粮，日子好过。"所以，一个人无论做什么事，都不可以做得太绝。要留出一点余地，留足够回旋的空间。有时候给别人留余地就是给自己留出路。

(1) 把握好"度"与"分寸"。我们做事情不要走极端，要懂得中庸之道的道理，凡事恰到好处，才会有好的结果。做事情不能太认真；不能太要求真，过分了就没有好结果。真的实事求是也要讲究分寸，有时太直接地批评对方，往往不容易让人接受。把握好分寸，才是最重要的事情。做事要做到恰如其分，做人也要做到恰如其分。

(2) 得饶人处且饶人。有时候不要与别人太过计较，如果那样的话只会让别人更加讨厌你，而且到头来也只会害了自己。因此，我们在斥责别人时，只要使对方认识到自己的错误即可，切不可得理不饶人，我们要牢记：得饶人处且饶人，凡事都留有余地。

(3) 给别人留个台阶下。这是人际交往中的高招，只要是能多照顾别人的面子，给他人一个台阶下，往往就能让你成为一个受欢迎的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（4）切忌贪心。某些人在追求某些事情的时候往往会穷追不舍，看到自己获得了某些利益以后，还想着是否能够获得更多的利益，贪图更多的利益。这样就会出现那种“吃着碗里，看着锅里”的一种贪图心理，一旦有这种心理出现，就会对自己的现状非常不利。

7. 吃亏是福，对人要大方一点

有时你看似是一件很吃亏的事，往往会变成非常有利的事。

——李嘉诚语录

肯吃亏是一种智慧，是大度的胸怀。人们常说，吃亏是福。普通人在吃亏中变得成熟，聪明人在吃亏中埋下睿智的种子，等待日后的收获。能包容是一种境界，是一种淡定从容的洒脱，是一种俯仰自如的风度。在包容中结识朋友、拉近距离、和谐关系、铺就人脉。

人与人相处，如果一个人从来不吃亏，只知道占便宜，到最后，他很可能成为一个真正吃亏的人。

其实，越是不肯吃亏的人，越是可能吃亏，不但吃亏，而且往往还会多吃亏，吃大亏。惟有不计较吃亏的人，才会真正有福。自古就有“吃亏是福”、“吃一堑长一智”的说法。但对于其中的道理似乎有很多人还没有真正理解，或者只是表面上一知半解，而实际行动起来却大打折扣。

但现实生活中，能够主动吃亏的人实在太少，这一方面是因为人性的弱点，很难拒绝摆在面前本来就该你拿的那一份；另一方面是因为大多数人缺乏高瞻远瞩的战略眼光，不能舍眼前小利而争取长远大利。

“吃亏是福”是中国的一句古话，能用之者必然谦谦有礼。这句话用在今天的商场竞争、交易中尤为实用！

李嘉诚说过：“有时看似是一件很吃亏的事，往往会变成非常有利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的事。”

20 世纪 40 年代，父亲病逝后，作为长子的李嘉诚，为养家糊口而放弃了学业，去一家钟表公司打工，之后又到一家塑胶厂当推销员。其他同事每天只工作 8 小时，而李嘉诚工作 16 个小时，天天如此。

李嘉诚每天比同事多工作那么长时间，看着是吃亏了，但结果是，李嘉诚只花了一年时间，业绩便超越其他 6 位同事，他当时的销售成绩，是第二名的 7 倍。一年后，他当上了销售公司总经理。

李嘉诚 22 岁时开启他的商业生涯。年纪轻轻就出道，李嘉诚的事业并非一帆风顺，但进取心强的他，从不屈服也不退缩，每天晚上就想着第二天的事，如此深思熟虑、以诚经商，并不急功近利。

在“长江”的客户中，有个美籍犹太人马素曾订了一批塑胶产品，打算运到美国销售，后来不知何故，临时取消合同。李嘉诚并没有要求赔偿，他对马素说：“日后若有其他生意，我们还可以建立更好的关系。”马素深感这位年轻创业者的宽厚，是个可做大事的人，于是，他不断向美国的行家推销“长江”的产品。

自此，美洲订单如雪片般飞来。李嘉诚由此进一步感悟到“吃亏是福”的道理。

李嘉诚有句名言：“有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意与你合作。假如拿 10%的股份是公正的，拿 11%也可以，但是如果只拿 9%的股份，就会财源滚滚。”

把更多的利润让给别人，看起来是件十分吃亏的事，可正因为这一点，才会有更多的人想与李嘉诚合作，生意自然没有做不大的道理。结果，李嘉诚才是占了最大“便宜”。

绝大多数人犯下的最大错误就是过于精明，总是千方百计地从对方身上多赚钱，以为赚得越多，就越成功，结果是多赚了眼前，输掉了未来！

吃亏是福，乃智者的智慧。不管你是做老板也好，还是做合作伙伴也罢，旁边的人跟着你有好日子过、有奔头，他才会一心一意与你合作，跟着你干。

“吃亏是福”是一种高瞻远瞩的战略。不能舍眼前小利而争取长远大利的商人，注定是无法向前发展的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“吃亏是福”，因为人都有趋利的本性，自己吃亏，让别人得利，就能最大限度地调动别人的积极性，帮助你的事业兴旺发达。

试想，如果每一个老板都打着自己的小算盘，整日盘算着如何敛聚更多的财富，如何使自己比别人获得的收益更多，这样有谁还愿意为其卖命呢？“吃亏是福”，钱是永远都赚不完的，更不可能被某个人独享。一心只为利，得到的只能是小利，是短暂的利；心胸开阔地处世，方得付出大义，得到大利，恒久的利。

行动指南

中国有句古话：吃亏是福。如果一个人从来不吃亏，只知道占便宜，到最后，他很可能成为一个真正吃亏的人。想干事业，你就少不了吃亏，只有吃亏吃多了，教训受多了，你才能历练出智慧，从而获得事业上的成功。

(1) 要学会取舍。聪明的商人要懂得该舍什么，该取什么，吃小亏能占大便宜。所以有时看似一件吃亏的事，往往会变成非常有利的事。

(2) 不要斤斤计较。吃亏是福，是用眼前的失去换得更长远的得到，这只是时间的问题，对暂时的失去不要在乎太多，无须斤斤计较，也不必耿耿于怀。

(3) 不要占小便宜。经商中，人们对处处抢先、占小便宜的人一般没有什么好感。占便宜的人首先在做人上就吃了大亏，因为他已经处处抢先，从来不为别人考虑，眼睛总是盯着他看好的利益，迫不及待地跳出来占有它。他周围的人对他很反感，合作几个来回就再也不想与他继续合作了。

(4) 吃亏是福，吃小亏占大便宜。但是吃亏也是需要技巧的，会吃亏的人，亏吃在明处，便宜占在暗处，让你被占了便宜还感激不尽，这也是经商的智慧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

七、学会变通，需要灵活的头脑

要做有头脑的人，要灵活变通。头脑灵活，懂得变通。不善变通的人，不知变通的人，往往会固执己见。商人靠智慧打天下，聪明的头脑是取胜的关键。世界上所有富翁都是最会用头脑里的智慧赚钱的。我们许多人用体力赚钱，不少人用技术赚钱，很少人用知识赚钱，极少人是用智慧赚钱的。在财富时代，智慧的人太少太少，有智慧又能抓住商机的人更是凤毛麟角。只要我们开动脑筋，发挥智慧，就可以把握机会，成为财富的主人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 成功需要灵活的头脑

投资任何生意都会有赔有赚，但投资脖子以上部分，就会只赚不赔。

——李嘉诚语录

要做有头脑的人，要灵活变通。头脑灵活，要懂得变通。不善变通的人，不知变通的人，往往会固执己见。

商人靠智慧打天下，灵活的头脑是取胜的关键。读书好与坏与做生意赚钱完全是两码事。读书人往往呆头呆脑，墨守成规。而做生意则需要头脑灵活多变，想到就要做到。

李嘉诚曾说过："投资任何生意都会有赔有赚，但投资脖子以上部分，就会只赚不赔。"大家都知道，李嘉诚所说的"脖子以上部分"，指的就是头脑。

这位当今亚洲第一富人的话意思很明白，就是一个人的贫富命运决定于他的"大脑"，收获财富及享受事物，靠的就是一个人"大脑"中积极而有价值的思考。

赚钱是头脑运作的游戏，一颗智慧的头脑本来就是财富的象征。人们都说，李嘉诚是一个绝顶聪明的人，而所谓聪明，其实就是头脑灵活。我们不难发现，李嘉诚赚钱时头脑灵活自如，方法多变。李嘉诚身上的各种本领，都是靠自己的"硬功"得来的。因此，善于打智力牌，是李嘉诚最成功的商业牌。

2006 年在争取一宗货柜码头的安全管理合约中，就很好地显示了他如何利用灵活的头脑，化解他所可能面对的政治风险。

在中东阿拉伯国家收购美国港口码头面临庞大的政治压力而告吹之后，李嘉诚的和记黄埔港口即将获得美国政府的一纸合约，在距离美国国土只 105 公里的巴哈马货柜码头，代替美国海关执行货柜辐射物检测工作。对身家已达 180 多亿美元的李嘉诚而言，这张只值六百万

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

美元的合约，却是一个不可小看的政治成就。

2006 年 3 月中旬，访问中国试图了解中国政府人民币政策的参议员舒默，回国途中曾短暂停留香港，原因是他受到李嘉诚的和黄集团的邀请，巡视集团在香港经营的货柜码头，并亲自了解和黄港口如何利用最先进的科技仪器探测货柜内的辐射性物料。据报道，舒默表示，结果令人满意。舒默本来对李嘉诚的公司参与检测货柜码头表示反对，立场显然已经软化。

李嘉诚无疑是个出色的商业领袖，他与众不同的政治嗅觉和价值万金的商业头脑，都是他成为优秀的商业领袖的决定性因素。

事实上，做生意既是一种资金、实力的较量，更是一种智力的较量。赚钱要靠精明的头脑和灵活的手腕，一个成功的商人，总是能够靠自己的智慧赚钱的。

李嘉诚在经商的时候显得很轻松，他其实是在思考问题。只要把头脑用活，失败了还会成功，再赚钱是不成问题的。

财富是靠头脑的，一个人的价值是头脑，而不是手。李嘉诚之所以如此富有，不仅仅因为他现在手里拥有大量的财富，而是他本身就有一个很会赚取财富的头脑。他就是依靠脑袋发财的。

有很多人经商像无头苍蝇似的瞎碰乱撞，偶尔稍有“灵气”的人，多半也只是“小聪明”，所以遇大事时，迎面而来的只能是一次一次的失败。相反，有智慧的大商人都能真正把经商的才智发挥到淋漓尽致的地步，善于判断局势，找到最佳的突破点。所以，做任何事时，头脑都要保持灵活，也只有这样办事才不会太难。

行动指南

商人靠智慧打天下，聪明的头脑是取胜的关键。财富是靠脑袋的，一个人的价值是脑袋，而不是体力。世界上所有富翁都是最会用头脑赚钱的，你就是把他变成穷光蛋，他很快又能成为富翁，因为他会用脑。那么，如何使人的头脑灵活起来呢？

(1) 经常用脑。思考对大脑来说，如机器运转，不思考的大脑就像久停的机器一样会锈蚀。因此你每天拿出一定的时间用于思

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

考，利用半个小时或一个小时的时间作为思考和设想来用。这是积累和开发其智慧的一把钥匙。坚持数年，必有好处。

(2) 要用心观察。你要想获得成功，最有效、最稳当、最便捷的做法，就是要仔细观察那些成功者，思考和研究他们的成功，举一反三再身体力行。同样，你要想获得成功，少走弯路，少受挫折，最好的做法就是认真汲取别人的教训，引以为戒，不重犯别人犯过的错误。

(3) 善于接纳别人的想法。一个人要想形成正确的思想，要想获得事情的成功，必须不断地汲取和借鉴别人的想法，并以积极的心态去接纳这些想法。接纳别人的想法，有一个思考、加工和转换的过程，这个“过程”就是使自己的头脑灵活起来的“助推器”。

(4) 要拥有信心。人生在世，很需要始终保持一股子劲头，需要一种精神，需要一种志气。这劲头，这精神，这志气，皆来源于对人生坚定的信心。只有拥有信心，才能减少悲观，减少烦恼，减少忧愁。只有拥有信心，才能有助于用前所未有的角度，观察事物，分析问题，思考未来，追求卓越，努力超越，勇往直前。

2. 三分苦干，七分巧干

在20岁前，事业上的成功百分之百靠双手勤劳换来；20岁至30岁之前，事业已有些小基础，那10年的成功，10%靠运气好，90%仍是由勤劳得来；之后，机会的比例也渐渐提高；到现在，运气已差不多要占三至四成了。

——李嘉诚语录

头脑灵活的人，善于变通的人，一般来说，他们喜欢巧干。巧干是一种分析判断、解决问题和发明创造的能力；是敏锐机智、灵活精明的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

反映；也是充满活力，随机应变的智慧。

有这样一句俄罗斯谚语："巧干能捕雄狮，蛮干难捉蟋蟀。"这句话道出了一个普遍的真理，即做事要讲究方法，巧干远远胜于蛮干。

因此，做任何事情不单身体要勤勉，脑袋也要勤勉，只有多动脑筋，有头脑和擅于掌握机会的人，才会成功。

李嘉诚说过："在 20 岁前，事业上的成功百分之百靠双手勤劳换来；20 岁至 30 岁之前，事业已有些小基础，那 10 年的成功，10%靠运气好，90%仍是由勤劳得来；之后，机会的比例也渐渐提高；到现在，运气已差不多要占三至四成了。"

李嘉诚能取得今天人生的辉煌，靠的完全是一步一个脚印，苦干加巧干打拼出来的。

在做推销工作的时候，李嘉诚就深知，要想成为一个出色的推销员，首要是苦干，其次是巧干。在日后的推销生涯中，李嘉诚便充分发挥了这两项自认为是窍门的"绝招"。刚开始做推销工作，李嘉诚因没有经验而屡屡碰壁。为了做得比别人更出色，他只能"以勤补拙"。他说："别人做 8 小时，我就做 16 个小时。"那段时间，他每天都要背一只装有商品的大包，长途跋涉，挨家挨户推销产品。至于巧干，他做的就更出色了。因为，过去在茶楼打工时，他就善于揣摩陌生人的心理，现在做推销，他的这一特长便有了用武之地。

一次，李嘉诚推销镀锌铁桶。他不像其他同事一样去奔赴经济条件好的地方，而是跑到中下层居民区还专找老太太卖桶，因为机敏的李嘉诚知道，老太太一般都喜欢串门聊天，如果她觉得铁桶好，会自然而然四处宣传。这样，只要李嘉诚卖动一只，就等于卖出一批。结果不出所料，他的推销大获成功。事后，李嘉诚得出如下结论，要做好一名出色的推销员，勤奋与头脑灵活都是必备的素质。

李嘉诚对"打工"的看法是："对自己的分内工作，绝对全情投入。从不把它视为赚钱糊口的方式，向老板交了差就完事，而是将工作当作自己的事业。"就这样，李嘉诚只花了一年时间，业绩便远远地超越了其他六位同事，成为全厂营业额最高的推销员。他当时的销售成绩，是第二名的七倍。李嘉诚当时年仅 18 岁，老板非常地赏识他，不久就把他擢升为部门经理。一年后，又提升他为销售公司总经理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在李嘉诚经商的时候，更多的表现是巧干的才智。他可谓把自己的经商才智发挥到淋漓尽致的地步。

创业五年后，“长江”逐渐成为全世界数一数二的大型塑胶花厂。李嘉诚被行内人士冠以“塑胶花大王”的雅号。雄心勃勃的李嘉诚开始谋划与实力雄厚并享有种种特权的老牌英资财团一争高下。

李嘉诚经过多年积蓄力量，精心策划，首先瞄准了老牌英资财团太古洋行下属的青洲英泥公司。他暗中大量购进青洲英泥的股票，终于坐上了这个香港历史最长、规模最大的水泥公司董事局主席的宝座。不仅如此，他心里还始终在盘算着如何吞下和记黄埔集团这头大象。

“和黄”属于著名的英资银行汇丰的属下，当时经营不善，盈利不佳，汇丰银行正在暗中物色一个胜任的经营者。1979 年 9 月，汇丰就主动将和记黄埔 22.2%的股份割让给李嘉诚的长江实业有限公司，使长江实业成了“和黄”企业集团的控股公司，轰动整个香港并令股市狂升。这是香港历史上第一次由一家华资财团吃掉了英资财团，它是香港华资财团发展史上的一个里程碑，标志着香港华资财团与英资财团平分天下的局面已初步形成。

李嘉诚潇洒自如地挥舞着集资收购战的魔棒，进行了一系列的收购行动。1986 年，李嘉诚财团趁石油价格处于低潮时，收购赫斯基石油公司 52%的控股权；同年 12 月初，李嘉诚私人斥资港币 1 000 万元，收购英国伦敦上市的克拉夫石油公司 4.9%的股权。1988 年 6 月，李嘉诚将扩张的目标回首注目于腾飞之中的亚洲地区，奠基了他在地产业龙头老大的位置。

李嘉诚的经商才智不能不令人叫绝，他靠头脑思考出新路，敢于运作大手笔，总是能洞悉商势，结合自己的实情，制造最有效的经营战术，从而获得最后的成功。

可见，苦干实干是打基础，巧干才是腾飞的关键。

智慧可以决胜千里，没有智慧，或智慧不足，难以应对商战，经商不是靠蛮力，而是靠智力。

小生意做事，大生意做市；挣小钱靠勤奋，挣大钱靠智慧。我们许多人用体力赚钱，不少人用技术赚钱，很少人用知识赚钱，极少人是用智慧赚钱的。在财富时代，智慧的人太少太少，有智慧又能抓住商机的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人更是凤毛麟角。只要我们开动脑筋，发挥智慧，就可以把握机会，成为财富的主人。

行动指南

巧干胜于蛮干，聪明胜于拼命。随着市场经济的发展，仅仅靠吃苦精神已经很难在市场中占得先机了。要在市场上占得先机，不仅要苦干，而且要实干加巧干。

(1) 善于思考。很多商人看见别人做这个东西很赚钱，自己就立刻跟进，结果就亏了个血本无归，为什么这样呢？我们要分析这个东西是否适合自己。实际上，任何人的财富之梦，必须要先思考自己所想做的事情是否具有可行性。

(2) 在变中求生。当某种产品在市场前景不妙时，可以探求该产品的其他新用途，以打开市场上的新局面；或者通过改变产品式样、规格等，寻找出潜在的新市场。所谓"山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村"，即是此意。

(3) 学会灵活性。做生意不应该自己设限，在能力所及的范围内，只要赚钱就可以进入。抓住每个行业盈利的最佳时机，大胆投资，生意才能像滚雪球一样越做越大。

3. 做生意头脑要机智

精明的商家可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去，甚至是一举手一投足。充满商业细胞的商人，赚钱可以是无处不在、无时不在。

——李嘉诚语录

应变的最终目的是使自己永远处于主动地位，驾驭事态发展，以实现既定目标。具体一点说：应变从功用上讲不外乎保持主动和变被动为主动两种。有人曾经说过："每一条鱼都有它的钓饵。"只要我们具备

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

足够的机智，就可以在任何人身上找到突破的地方，从而接近他们，不管他们是如何的怪癖乖戾，如何地难以靠近。所以，变通的人离不开发挥机智的力量。

在各种经营活动中，机智是一笔大资产。

一位著名的商界人士把机智列为促使其成功的首要因素，另外的三大因素是：远大的抱负、专门的商业知识和得体的穿着打扮。

一个人即使才高八斗，如果他缺少足够的机智，不能随机应变、权衡利弊，不能在恰当的时候说恰当的话、做恰当的事，那么他就不能最有效率地表现自己的才干。

受过高等教育的人，或者在专业方面具有高深造诣的人，往往因为缺乏机智，事业一无进展。

对一个商人来说，那就更是如此。如果商人缺乏机智，就失去了良好的机遇。机智在商业活动中是一笔巨大的财富，机智所起的作用就更为重要。

白手起家的李嘉诚，除了有幸运之神眷顾外，还有机智的头脑。

李嘉诚能够在短短的20年间白手起家，从一个打工者成为香港的十大超级富豪之首，根本的原因就在于他始终坚持并实施"随机应变"的谋略。

纵观李嘉诚的成功经历，他的创业史中两次最大的、最关键的转折点，都因他的"随机应变"而为他今天的辉煌业绩写下了重要的一笔。其一，正当年轻的李嘉诚惨淡经营塑胶玩具时，突然从杂志上得到灵感，塑胶花将在未来时代进入千家万户。他瞅准这个机会，改道生产塑胶花，结果一举成了"塑胶花大王"。其二，当李嘉诚的塑胶花事业正如日中天时，他又瞅准了地产这一行，理智地放下行将开始衰败的塑胶花，使他的事业又发生了一次飞跃。

在李嘉诚整个创业生涯中，充分体现了机智善变的本色。下面一个例子更显示李嘉诚精于"随机应变"之道的本色。

有一次，李嘉诚在英文版《塑料》杂志发现有一家意大利公司开发了一种新的塑料生产塑胶花，于是他亲自飞往意大利参观生产流程。

在一家小旅社安下身，他就急不可待地去寻访那家在世界上开

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

风气之先的塑胶公司的地址，经过两天的奔波，李嘉诚风尘仆仆来到该公司门口，但却戛然却步。他深知厂家对新产品技术的保守与戒备。

也许应该名正言顺购买技术专利，然而，一来，长江厂小本经营，绝对付不起昂贵的专利费；二来，厂家绝不会轻易出卖专利，它往往要在充分占领市场，赚得盆满钵满，直到准备淘汰这项技术时方肯出手。那么，长江厂只能跟在别人后头亦步亦趋，谈何突破？聪明的香港人善于模仿，对急于打冷门、填空白的李嘉诚来说，等塑胶花在香港大量面市后模仿，将会遇到众多的竞争对手。情急之中，李嘉诚想到一个绝妙的办法。这家公司的塑胶厂招聘工人，他去报了名，被派往车间做打杂的工人。李嘉诚只有旅游签证，按规定，持有这种签证的人是不能够打工的。老板给李嘉诚的工薪不及同类工人的一半，他知道这位“亚裔劳工”非法打工，不敢控告他。李嘉诚负责清除废品废料，他能够推着小车在厂区各个工段来回走动，双眼却恨不得把生产流程吞下去。李嘉诚十分勤劳，工头夸他“好样的”，他们万万想不到这个“下等劳工”，竟会是“国际间谍”。李嘉诚收工后，急忙赶回旅店，把观察到的一切记录在笔记本上，整个生产流程都熟悉了。可是，属于保密的技术环节还是不得而知。

李嘉诚又心生一计。假日，李嘉诚邀请数位新结识的朋友，到城里的中国餐馆吃饭，这些朋友都是某一工序的技术工人。李嘉诚用英语向他们请教有关技术，佯称他打算到其他的厂应聘技术工人。李嘉诚通过眼观耳听，大致悟出塑胶花制作配色的技术要领。最后，李嘉诚到市场去调查塑胶花的行销情况，验证了塑胶花市场的广阔前景。平心而论，以今天的商业准则衡量，李嘉诚当年的行为值得商榷。但在那个时代，偷师和模仿是很普遍的现象，无可厚非。李嘉诚创大业的雄心勇气和他随机应变的精明，对我们不无启迪。

我们遇到错综复杂的事情时，不可总是一味地固执己见，或无法应对时就束手无策、坐以待毙。其实只要灵活变通，脑子转快些，灵活点，就可以很好地解决问题。

作为一个成功的商人，一定要具备随机应变的本事，那些固守教条，一条道走到黑的人是不适合经商的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

做生意最需要的是机智。做生意是一场高智商、敏于思、利于行的商业追求，做生意懂得随机应变，能使你在思考与行动中做到利润最大化。那么，如何提高随机应变能力？我们可以从以下几点入手。

(1) 扩大交际范围。只有首先学会应变各种各样事的人，才能推而广之，应付各种复杂环境。只有提高自己在较小范围内的应变能力，才能推而广之，应付更为复杂的社会问题。实际上，扩大自己的变化范围，也是一个不断实践的过程。

(2) 适当地调整。所有的事物都是时时刻刻在变化的，必须富于改善意识，运用敏锐的眼光，发挥自己的智慧，不断寻求改善。假如我们遇事总是迟疑不决、优柔寡断，就要主动地锻炼自己分析问题的能力，迅速作出决定。

(3) 深谋远虑。人无远虑，必有近忧，对远虑的应变是最具战略意义的应变。一个人只有高瞻远瞩，拿得起放得下，能屈能伸，才能争到主动地位。

(4) 临危不乱。当面对突如其来的危机时，一个人不能乱了分寸，要镇定自若，纵有泰山压顶，我自岿然不动。只有这样，才能看清危机的实质，才能够理清思路，明确定位，找准策略，从容应变。处危能力最能反映一个人的应变智谋和胆略。

4. 脑袋决定口袋，知识决定未来

无论何种行业，你越拼搏，失败的可能性越大。但是你有知识，没有资金的话，小小的付出就能够有回报，并且很可能得到成功。

——李嘉诚语录

有些人觉得赚钱是一件很痛苦的事情，然而他们却在这种痛苦中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

渴望着金钱。但是也有些人，觉得赚钱是一件很有意思的事情，他们在赚钱中享受生活的快乐。为何会有这样不同的现象呢？这都是脑袋决定的！也就是一个人的思维会影响他的“钱”途！

凡已经富有的和稍微有点富有的人，只要靠的是自己的本事富起来的，他们都明白拥有一个赚钱的脑袋是多么重要的事情。因此，当很多人富有起来之后，他们便开始学习，不断地增加知识，给自己的“脑袋”充电。

有记者问李嘉诚：“今天你拥有如此巨大的商业王国，靠的是什么？”李嘉诚回答：“依靠知识。”有人问李嘉诚：“李先生，你成功靠什么？”李嘉诚毫不犹豫地回答：“靠学习，不断地学习。”是的，“不断地学习”就是李嘉诚取得巨大成功的奥秘。

李嘉诚孜孜不倦，始终在不断地学习。虽然他为了生活，放弃了学业，中学也没有毕业。此后他的精力几乎完全花在与人与钱打交道上了，可是他丝毫没有放弃学习。他通过到废品站买旧教科书，然后看辞海的方法自学，功夫不负苦心人，他掌握了基本的知识，包括英语这样的交流工具。开始做塑料花生意的时候，他亲自专程跑到意大利去学习塑料花制作技术，从而将塑料杂志上的信息转化为他工厂的主要产品。可以说，学习成了他生活和事业的一部分。直到今天他仍每天坚持听英语新闻。这样一个人的成功几乎是必然的。

正如李嘉诚所说：“我已经工作了 60 年，虽然事业上略具规模，但也是经历过很多艰辛的事情，更知道战争、失学和贫病的滋味，了解在逆境中求发展的困难。命运的定律并非永远友善及如人所愿，每人际遇不尽相同，各有成就及失落，但不能因困难而削弱意志，因逆境而感到沮丧。命运不是定数，我们要力争知识，我是深信知识可以改变命运的人。”

李嘉诚的成功是因为他有丰富的知识作基础，敢于探索新事物。在六十多年的从商生涯中，李嘉诚一如既往地保持着旺盛的求知欲望。他每天晚上睡觉前，都要看半个小时的书或杂志，学习知识、了解行情、掌握信息。

口袋是检验脑袋的标准。你可以说你如何聪明，你如何有智能，但若以你的智能而不能致富，那么，你的口袋（财富）就证明了你的脑袋（智能）的水平。将口袋作为检验脑袋的标准，就是强调人的智能、思想

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是否有价值，是要通过实际活动的结果来加以判断。因此，任何思想只有通过实践的结果才能判断其价值和意义。为了判明思想的价值和意义，人们一定要积极行动，用行动来证明思想的价值和意义。人的口袋在一定程度上反映了人的脑袋。

获得稳定财富的关键在于不断学习。要知道，上一个世纪成功的理由，往往是下一个世纪失败的原因。未来 4 年之内，至少有 1/4 的知识会过时。

只有在不断地学习中才能增长新知识，积累更多经营管理经验和智慧，才能获得财富。

行动指南

只有无法改变的穷脑袋，没有无法改变的穷口袋！只有穷脑袋，没有穷口袋，只要换一个有钱人的脑袋，钱就会流进来。想要脱离贫穷，我们唯有不断学习财富知识。那么如何学习？

(1) 学习要有方法。首先，因人而异，找到自己的学习方法是最重要的。

(2) 学习要有境界。三流的人学舌，二流的人学行，一流的人学理。在学习中要敢于创新，善于从全新的角度出发思考问题。

(3) 学以致用。为了实际应用而学习。能把所学的东西变成改变自己命运的力量，变成自己真正的财富。

(4) 学无止境。面对知识的不断发展、更新，我们要与时俱进，不断地学习和提高自身的经商技能，否则就难以跟上时代的发展需要。善于学习、适应变化也是每一个商人必备的经商技能。

5. 保持清醒的头脑

与其到头来收拾残局，甚至做蚀本生意，倒不如当时理智克制一些。

——李嘉诚语录

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在生意场中，风险的存在是客观的。有些生意人平时也知道对不必要的风险应该回避，但事到临头的时候就是另一回事了。由于高额利润的诱惑，由于对自身实力的过高估计，再加上其他生意人所作的表率和旁人的怂恿，头脑一热就朝风险一头扎了进去。

李嘉诚说："与其到头来收拾残局，甚至做蚀本生意，倒不如当时理智克制一些。"

1969年10月，美国总统尼克松在联合国大会上公开表示：愿与中共谈判。随后私下传话中国，可放松长达二十年之久的禁运政策。1971年1月，美国乒乓球队受邀访华。同年7月，尼克松派基辛格博士访华，与周恩来、毛泽东会面——香港的转口贸易地位将会进一步加强。香港经济界恢复了对香港前途的信心，百业转旺，对楼宇的需求激增。

在这股风起云涌的热潮中，李嘉诚始终保持清醒的头脑。买空卖空是做生意的大忌，投机地产犹如投机股市，"一夜暴富"的后面，往往就是"一朝破产"。

李嘉诚此时表现出成功商人稳健的一面，资金再紧，李嘉诚宁可少建或不建，也不卖期房或加速建房进度；他尽量不向银行抵押贷款，或会同银行向用户提供按揭。

李嘉诚对地产发展的大趋势有着充分的掌握，被人们赞誉为"商业奇才"，他总是能够因势利导地变逆境为顺境，既大展拳脚，又稳中求进，为他以后蓬勃发展的事业奠定了坚实的基础。

从事房地产的人很多，为什么只有李嘉诚投资房地产获得了很大成功？总结原因，关键就是他从容不迫，按部就班的经营谋略。在香港地产业中，有很多中小投资者，他们在楼市大涨的时候，卖掉楼盘，结果他们赚的钱，就止于百分之百而已。但李嘉诚搞房地产有一种不为物喜，不为物悲的精神。房地产高涨的时候，他也不轻易卖掉房子，因为他觉得香港的房地产将长期上涨。在房地产下降的时候，他更是守成不动。由于他不图一时的急利，而是慢慢发展，慢慢积累，所以赚的钱比谁都多。目前李嘉诚麾下的长江实业集团，其股票的市值已经达到香港上市公司总值的三分之一。这反映了李嘉诚投资理念的成功。

对李嘉诚来说，成功并非神来之笔，而是步步为营的结果。他以稳健、不浮躁的心态在商业世界中稳扎稳打，最后一步一步建立了自己的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商业帝国。可以说，李嘉诚是一个稳步前进的典范。

在瞬息万变的市场中，经商者一定要保持清醒的头脑，要看到事物的复杂性，避免盲目乱干。

如果一个生意人清楚自己究竟在做什么，他就不是在赌博；如果你把一笔钱投入到一笔交易中，却对它一无所知，只会祈祷，那才是赌博。

凡事不一定非要争取不可，而是以商业利益为准绳，能赚就赚，不能赚就退出，不要拖泥带水。商场如战场，没有常胜将军，关键在于要保持清醒的头脑。

行动指南

生意人最大的忌讳就是头脑发热，丧失理智，因此，真正成功的生意人总是保持着清醒的头脑，保持着清醒的判断力，他们有所收获的原因就在于此。

(1) 理性思考。在做任何生意以前，你都必须考虑清楚，如果你输了，那么你是否输得起，而不是去考虑你如果赢了会怎样，输不起的事情你最好别做！

(2) 做生意要稳扎稳打。只有实力达到了，才能扩张，不能破坏正常的发展节奏。古人说："生意如牛涎。"意思是说做生意要像牛一样"垂涎三尺"，牛涎又细又长，拖了三尺都不断。因此做生意也是细水长流。只要生意不断就好，利润少没关系，比起一夕致富、一败涂地来，要安全得多了。

(3) 生意人应远离浮躁。在走向成功的道路上，浮躁是最大的敌人。一个人必须专注于对环境的把握，付出辛勤的努力，才能实现预期的目标。

6. 遇事要沉着冷静

我有一个长处，一般生意的事情，非常少会打乱我内心的清静。

——李嘉诚语录

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

面对危难之事，性格狂躁的人必然失败。临危不乱，沉着冷静，理智地应对危局，方有可能走出困境，走向成功。

一般地，大部分人都能控制自己的情绪，也能作出正确的决定。但是，一旦事态紧急，他们就自乱阵脚，而无法把持自己。生活让人们明白，遇事冷静才能使自己的能力正常发挥，急躁的性格常使人毁于一旦。

无论发生什么事情，不要先乱了自己的阵脚，一定要保持冷静的头脑。保持冷静头脑，你就能够把不可能变为可能。这一点有助于我们克服急躁性格的弱点，并且还有助于将急躁“冷却”下去，变得冷静。

具有冷静性格的人，能够做到遇事不慌乱。李嘉诚就是具有冷静性格的智者。

1957 年，李嘉诚因为产品质量问题刚从“绝境”中走出来，便开始了他一系列别出心裁的“转轨”行动。生产既便宜又逼真的塑料花。这些塑料花投放市场后，渐渐引起人们注意，“长江塑料厂”的名字也开始为人们所熟悉。商场如战场，长江塑料厂的红火自然引起同行的嫉妒，有人甚至蓄意要搞垮长江厂。有一天，李嘉诚正在同几名技术工人将设计出来的塑料花进行调色，寻找新的配方时，发现有人在厂门口拍照，要对长江塑料厂作反面宣传。李嘉诚压抑住自己年轻气盛的情绪，平静地要工人们继续干活，不要被眼前的事情干扰。几天后，这些照片果然刊登在报纸上了，照片上的长江塑料厂显得破旧不堪。刊登的意图显而易见，就是要置长江塑料厂于死地。李嘉诚很快让自己冷静下来，他决定将计就计，就让这些报纸给他作免费宣传。

李嘉诚拿上报纸和公司的产品，走访了全香港上百家代理商，并坦诚地对他们说：“你们看，创业之初我们厂是够破的，我这个厂长也显得面容憔悴，衣冠不整，但请看看我们生产的塑料花，有几款是我们自己设计，连欧美市场都见不到的产品。我们的质量可以证明一切，欢迎你们到我们厂里参观订购。”经销商们看着眼前这位诚实勇敢的年轻人，为他的敬业精神和灵敏的商业智慧所折服，很多人起初还有些怀疑，经过多方了解和到厂里参观后，他们很快被李嘉诚的创意所吸引。李嘉诚的订单越来越多，而且，因为他的价格合理，有些经销商甚至主动提出愿意先付 50%的订金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚遇事沉着冷静、善于应变，不愧是一个集胆略才华于一体、有着远见卓识和高度责任感、决策能力极强的企业家。

遇事要冷静，紧要关头只有冷静救得了你。事实上，人在什么时候都应当沉着而不应感情用事。这不但是成功的秘诀，而且是处世之道的真谛。

对于商人来说，躲过商战上的明枪暗箭容易，时刻保持冷静的头脑却很难。一般来说，多数人在通常情况下都能控制自己的情绪，保持头脑冷静，进而作出正确的决定。但是，一旦事态紧急，很多商人就会自乱阵脚，无法把持自己。在实际的管理经验中，遇事冷静才能使自己的能力正常发挥，急躁的性格常只会使企业毁于一旦。

冷静好比河水，渠道畅通，河水才能缓缓流入农田。如果失去冷静，感情之河水会变为失控的洪水，它不仅不可以灌溉农田，而且会冲毁农田。而在生活中失去冷静会招来更多的痛苦，工作上失去冷静会导致失败。谣言四起的时候，如果能够及时把谣言与事实区分开来那便是最好不过了，但是这点往往是非常难的。辟谣是必要的，但不要指望你说的事实人家会马上相信你；更不要指望把谣言统统封存起来，因为飞出去的故事是追不回来的。在大多数的情况下，对付谣言最好的办法不是急于澄清，而是淡然漠视。

冷静处事，是为人的素质体现，也是情感的睿智反映。生活里有太多的逆境，它们是生活中的偶然。但在理智面前，偶然总会转化为令人快慰的必然。偶然与必然尽管有理论上的反差，但它们决然可在冷静和智慧中达到完美的统一。所以说："静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。"

每个人在生活中难免都会遇到一些突如其来的变故，只要我们能够冷静面对，灵活处理，必定会有好的解决办法。

行动指南

遇事不冷静，凭借自己的一时冲动，往往误了大事，甚至损人害己。在现实生活中，无论做什么，都要学会冷静。冷静地去面对一切，把握主动，绝不意气行事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

(1) 稳定情绪。用合理发泄、注意力转移、迁移环境等方法，把将要引发冲动的情绪宣泄和释放出来，保持情绪稳定，避免冲动。

(2) 要强化自我意识。遇事要沉着冷静，自己开动脑筋，排除外界干扰或暗示，学会自主决断。要彻底摆脱那种依赖别人的心理，克服自卑，培养自信心和独立性。

(3) 避免急躁情绪。主要是培养自己的韧性，目标适当，张弛有度，沉着冷静，学会冷处理。

(4) 培养自己的积极情绪。以热情的、开放的和成就感的心态，自己找乐趣、找乐子。

7. 头脑常带一副“镇定剂”

自控能力是成功的重要元素，培养自控能力是一种一本万利的智能投资。有了良好的自控能力，你才能有毅力和耐心去实现你的事业目标。

——李嘉诚语录

一个人要成功第一点就是心态，所以要成功就要控制情绪，保持良好的心态，常带一副“镇定剂”，才会冷静处事，超越自我！

李嘉诚说：“不管在任何场合，如果能够保持从容不迫、顺应自然的态度，那么，任何事情都能应付自如。”

1988年，李嘉诚、李兆基、郑裕彤以及加拿大帝国商业银行旗下的太平协和世博发展公司（李嘉诚占该公司10%的股份），以32亿港元投得“1986年温哥华世界博览会”会址附近的，市区边缘的黄金地段一块1千英亩的地皮，将在上面建造加拿大规模最宏伟的商业中心及豪华住宅群，预计10至15年完成。李嘉诚约占此项目50%的股权，其余50%为各大股东持有。整个建筑费用预计在100亿港元以上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚等华商在加拿大的大举扩张，引起当地一些居民的不满。

当地商会和一些政界名人则在阿伯达省府赫斯基大厦，为李嘉诚一行举行了盛大的酒会。李嘉诚及长子李泽钜，左右手马世民、麦理斯出席了酒会。加拿大的名流和政要，热情洋溢地称赞李嘉诚的投资伟业，殷切地希望彼此间能够合作愉快。随后，李嘉诚先后动用69亿港元全面收购了加拿大赫斯基公司。继世博会和赫斯基两大重大投资后，李嘉诚在加拿大的投资变得低调起来，当地的民族情绪丝毫不能够干预李嘉诚在加拿大的投资，因此也没有必要去针锋相对。

李嘉诚在接受记者采访时，谈及往事曾感慨道："我的坎坷经历不少，辛酸处书写不尽，长期以来靠意志克服逆境。一般名利不会形成对内心的冲击，我自有一套人生哲学对待。但树大招风，是每日面对之困扰，亦够烦恼。不过，明白不能避免，惟有学处之泰然的方法。"

心态是决定财富的关键，李嘉诚拥有良好的心态，所以他取得了巨大的成功。很多人都只是从专注于他的财富，佩服他的理财能力和羡慕他发财的机遇方面看他的成功的，其实他能有今天的成功，良好的心态起着很大的作用。

由于李嘉诚语言温和，不轻易发脾气，一生之中总在自觉不自觉地稳定自我，调节自己的情绪，并且非常善于集中精力去处理他应该处理的事情，而力图不让周围的烦恼和挫折影响自己的思考。

李嘉诚自30岁起在香港竞标土地时的自制方法：他将两只手铐住，心中谨记自己对这块地的估值，如果高出，当自己的左手抬起竞价时，右手便去将它拉下，右手抬起竞价，左手去便把右手拉下。

李嘉诚是这样解释的，经商是为了追逐利润而不是竞争，如果有利可图就参与竞争，反之则退出。很多时候他都是用一只手按住另一只手，当左手在蠢蠢欲动时，他就用右手按住，当右手也磨刀霍霍时，左手则适时地出来把它按住。

李嘉诚这种高明的"内心"平衡机制，也许就是他能够在多个产业如鱼得水，六十多年来保持基业常青的"秘密"所在。

正如李嘉诚所说的："自控能力是成功的重要元素，培养自控能力是一种一本万利的智能投资，有了良好的自控能力，你才能有毅力和耐心去实现你的事业目标。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

由此可见，在关键时刻，要把握好自己、稳住情绪，这样才能获得成功。机会就是财富，时机决定你的成败得失。关键时刻能抓住时机，把握住时机，你才能取得胜利。而能否抓住时机很大程度上取决于一个人是否有“稳重沉着”的内心。

很多时候，生意人输的原因不是外在的条件，有些人拥有的条件甚至十分优越。其之所以“一时不慎”，是因为没有调整好心态，没有控制好情绪。

一个成功的人，其自制力表现在：大家都做情理上不能做的事，他自制而不去做；大家都不做情理上应做的事，他强制自己去做。做与不做，克制与强制，超乎常人性情之外，就是取得成功的因素。

行动指南

自制不仅仅是在物质上克制欲望，对于一个想取得成功的商人来说，精神上的自制力也是重要的。凡是成就大事的人都会力戒感情用事，他们修身养性，善于控制自己的情绪，这种稳重的心态是处理各种问题的前提所在。那么，如何学会自制？

(1) 控制住自己的情绪。情绪会在感性的基础上作出错误的决策，很多人因为不能控制情绪而作出错误的决策，从而导致了失败。因此，在遇事时，只要冷静下来，告诉自己等一等，我们就会控制住自己的情绪。

(2) 遇事要缓一缓再作决定。很多失败都是由于一时冲动和鲁莽造成的，如果我们在遇事时能保持冷静，有些事缓一缓再作决定，那么很多失败都可以避免。

(3) 有些事再等一等。在待定的时候和特定的环境中，人的心智有时是非常脆弱的，明白了这一点，我们就不会急于在那种时候和那种环境中决定什么，不妨耐心等一等，往往会等到柳暗花明。

(4) 保持镇定从容。当我们与挫折、打击、困难等不期而遇时，保持镇定，往往能让我们更好地把握局面。镇定、从容、坦然、淡定，这是一种积极的人生态度，也是一种人生大智慧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8. 改变思路，找到出路

栽种思想，成就行为；栽种行为，成就习惯；栽种习惯，成就性格；栽种性格，成就命运。

——李嘉诚语录

人生一大忌是缺乏灵活的头脑，只固守一条路子，而且低头走到底。这种做法只会导致失败。

只要我们善于转换思路思考问题，就能获得更多成功的机会。

西方有句名言："思想决定行为，行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定命运。"李嘉诚在中国的一次演讲中，更是把西方的这句名言从人生的角度总结为："栽种思想，成就行为；栽种行为，成就习惯；栽种习惯，成就性格；栽种性格，成就命运。"

可见，思想是决定一切的源泉。思路决定出路，有什么样的思路，就会有什么样的出路。财富靠智慧创造，思路决定财路。思路有多深远，财富就有多深厚。

成功从来都是属于那些思路常新、不落俗套的人。那些在逆境中能激情投入、大胆突破的人，往往更容易找到出路，迈向成功。

每个人的一生中都会拥有许多改变人生的机会，能否成功的关键在于，一个人的头脑中是否形成了正确的思路，并决心为之付出努力。人在困难面前，采取不同的思路，会有不同的结果。

在 20 世纪八九十年代，李嘉诚把众多房地产项目运作得风生水起。然而，一起"吉屋白蜡烛"事件，给楼市大赢家李嘉诚带来了一场危机。

1994 年秋，李嘉诚兴建的海怡半岛小区开盘了。由于住宅质量好、信誉佳，看楼者众多。然而有一次，当几个买家去参观吉屋(香港称空屋为吉屋，含吉祥之意)，见偌大的吉屋里燃有几支白蜡烛，顿时吓得魂飞魄散，夺门而出。原来香港人迷信，白蜡烛使人联想起死人丧礼，吉屋变死屋，当然觉得不祥。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

面对这种不利局面，李嘉诚没有怨天尤人或以牙还牙，而是灵机一动想出一个绝佳的主意。他在小区的楼顶安装了两个巨大的激光发射器，到了晚上，整个屋顶发出五彩缤纷、形态各异的激光，蔚为壮观。此外，李嘉诚还改变了销售策略，他把开发的楼宇分割成两大块，一部分由公司的售楼处销售，另一部分则由各大楼宇销售代理商包销。李嘉诚鼓励良性竞争，这对净化代理商之间的争夺起到了不可小觑的作用。就这样，李嘉诚多管齐下，一下子让“白蜡烛”事件消失得无影无踪，售楼工作进行得红红火火。

思路决定出路。同一件事，换一个方式和角度，收到的效果就会完全不一样。

不要死用一种办法，要变通。只执着于一个人或者一条路，不肯放手，不会用别的方法或选择新的途径去解决问题是行不通的。既然这个方法行不通，我们就不要在一棵树上吊死，要另谋出路。

在竞争日益激烈的今天，错综复杂的问题层出不穷，给我们的事业、工作、学习和生活带来了压力和障碍，使我们的人生变得难以把握。要迅速有效地解决问题，必须具备良好的心态和正确的思路。有思路才有出路，有思路才有发展。

人生是一个不断变化和选择的过程，思路不同，看待世界的视角就不同，对待生活的心态也不同，解决问题的方法更不同。优秀者与平庸者的根本区别就在于是否具备成功的思路。生活工作没有思路不行，组织管理没有思路不行，企业经营没有思路不行……在逆境和困境中，有思路就有出路；在顺境和坦途中，有思路才有更大的发展。

行动指南

在碰到难以解决的问题时，不要一条道走到黑，要学会转换思路。思路一变，问题就可能迎刃而解。转向思考是帮助人们跳出思维框框，寻求问题解决之道的有效方式。它的实现形式主要有：

（1）角度转换。所谓角度转换，就是换一个角度来思考问题。不同的思考角度，会有不同的思考结果。

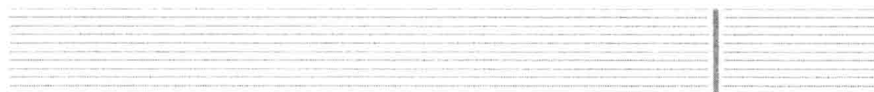
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（2）要素转换。任何事物都是由各种不同的要素构成的。我们在遇到某些难以解决的问题时，不妨采取一些措施，来改变事物所包含的某一或某些要素，让事物发生符合“落实”需要的变化。这就是我们所说的要素转换思维方式。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

八、学会变通，需要一双慧眼



商人的眼光敏锐与否，决定了商人是否可以审时度势，灵活地转变经营策略。眼光定成败，敏锐洞察时势商机：面对不利商情，要舍卒保帅；面对强大对手要谨慎行事，避其锋芒；瞄准目标，有的放矢，在别人看不到希望的地方看到希望。只有那些具有锐利眼光的人才能够真正了解时势，顺应时势，借时势为我所用。因此，要想拥有一番美好的事业，离不开一双善于发现机遇的慧眼。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 有一双识别机遇的慧眼

企业家最终的使命就是挑战不可能。能不能够跨越自然衰落周期的规律，在别人看不见的时候，你能看得见，在别人看不懂的时候，你能看得懂，这是对企业家大智、大勇的最终挑战。

——李嘉诚语录

“机会是上帝的别名”，可见商机对于赚钱的重要性，发现并把握商机可以说是致富的一条捷径。有时候，一个机会就足以让人摇身一变，成为有钱人。艺术家说：世界不是缺乏美，而是缺少发现。同样，世界上绝不缺乏商机，缺乏的是发现商机的眼睛。

捕捉商机，要有一双善于发现的慧眼。能否认清态势，从人们视而不见的事物中发现并创造商机，敢于并善于捕捉稍纵即逝的市场机遇，对经商成功至关重要。有些经商者常感叹市场不够景气、生意不好做等等，主要是由于他们一味地抱怨和消极地等待观望，没有一双洞察市场的慧眼，不能从纷繁复杂乃至平凡小事中发现具有市场价值的商机，这样绝不能摆脱困境。如果每一位经商者都努力练就一双市场慧眼，以超前眼光看待新市场，处处争做市场的有心人，不断顺应市场需求，并时时处处把质量和信誉放在首位，还会怕自己成不了大业，赚不了大钱吗？

有一位美国作家，曾经这样总结过这些企业巨人所共有的特性：

“他们独具慧眼，能在别人没有察觉的情况下看到挑战的机会。有些企业家反应迅速，能在瞬息万变的环境中发现机会；有些企业家则干脆自己去主动创造机会。无论是谁，他们都能不顾一切地坚持新的想法，然后不屈不挠地克服困难，用尽自己的储蓄，有时甘冒生命危险去追求生产新的产品、提供新的服务。他们冒着风险，可是他们常常可以找到创造性的方法来化险为夷。”

在这方面，李嘉诚就是一位很好的典范。他具备这样一双洞察商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

机的慧眼。

20世纪50年代后期，他在产品外销中发现，欧美市场兴起了塑料花热潮，便迅速转产塑料花，结果取得了极大的成功。

接着他以敏捷的目光发现地产业将前途无量，于是毅然扭转经营方向，开始从事房地产。1960年，香港的经济开始提速，世界各国的冒险家、投机家纷纷拥入香港，李嘉诚再一次敏锐地捕捉到了商机。他发现，随着香港经济和人口的迅速增长，这个弹丸之地的土地资源将会很快出现短缺，地价势必会持续不断地上涨。于是，李嘉诚决定进军房地产业。他敏锐的眼光和果断的决策能力使他在短短十几年里发展成为香港地产界的超级巨富。

可以说，李嘉诚能够成为华人首富，与他那双能洞穿一切商机的眼睛是分不开的。

机遇时时就在我们的身边，而我们却没有发现机遇的慧眼。只有善于发现机遇，才能不断地拓展自己的事业，使事业变得更加强大。一些不善于发现机遇的人，整天只会唉声叹气抱怨老天对自己命运的不公，最终一事无成。所以，要想成为一位成功的经商者，就要善于发现商机。

人们常说“时势造英雄”。可是在一个特殊的时代，英雄总只是极为少数的几个人，为什么呢？因为在同样的前提条件下，只有那些具有锐利眼光、勤于观察思考、善于捕捉信息的人才能够真正了解时势、顺应时势，借时势为我所用。其实，任何事物的发展变化都有其规律可寻，只要我们平时多思考、善发现、主动按事物的发展规律来办事，那么我们就定能事半功倍、马到成功！

商机是无处不在的，就看你有没有发现商机的敏锐眼光。只要你多注意生活中的一些细枝末节，自然就会发现身边商机无限。事实上，从古至今的一些大富翁他们之所以能够获得成功，原因就在于他们会认真地对待身边的每一件小事，不放过任何一个使自己成为富翁的机会。

行动指南

商场之中，机会多多，但最关键时，往往只有几步，如果你把握住了，这个机遇将让你拥有财富，你的人生将得以升华。而如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

果有一个商机放在你面前，你错过它，说不定就错过了人生中的辉煌。所以，我们要以敏锐的双眼瞅准商机，努力地去争取，好好地把握每个机会。那么到底怎么才能把握商机呢？

(1) 把握社会脉搏。无论你是否对赚钱热衷，最起码要与社会保持密切的接触，这是经商者最基本的生存条件。

(2) 洞悉行业趋势。经商者必须了解各行各业的发展趋势，才更有助你经营事业。预测到某个行业的变动所带来的影响，就能掌握相应的赚钱机会。

(3) 准确掌握市场信息。要及时获取和开发有价值的信息，这才是取得最佳经济效益的根本保证。

(4) 重视消费者的意向。现在的你不管在做什么生意，时时都应注意掌握消费者的心理趋向，并采取相应措施，以提供顾客所渴望的商品或所期待的服务。我们应明白买卖的主体是顾客，要使他们心满意足地付出钞票，并且认识到你的企业存在价值，这样公司的发展才会不断地蒸蒸日上。

(5) 在潮流中发掘灵感。社会总是在不断地发展和前进着，现在赶时髦的人也越来越多，所以要做一名追得上潮流的生意人，这样才能做大事业。相反，不懂得赶潮流的人永远在原地踏步，很容易被同行超越，甚至被淘汰。何谓潮流？做生意的有句格言：“顾客永远是对的。”就是在可能的范围内尽量顺应消费者的要求，潮流就由此而来。

2. 眼光有多大，生意就有多大

眼睛仅盯在自己小口袋的是小商人，眼光放在世界大市场的是大商人。同样是商人，眼光不同，境界不同，结果也不同。

——李嘉诚语录

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚说过："眼睛仅盯在自己小口袋的是小商人，眼光放在世界大市场的是大商人。同样是商人，眼光不同，境界不同，结果也不同。"

在我们大多数人的一生中，并不是没有致富的机会，而是我们没有为机会作好充分的准备。当机会降临时，我们没有把机会当成机会，而唾手可得的财富，便从我们的眼皮底下轻易地溜走了。其实把机会转变成财富，是需要发现财富的眼光的。眼光不同，取得的结果就不一样。

判断一个人，有两点：一是看眼光，二是看心胸。眼光，就是你用你的人生经验、学识、胆识和智慧来观察世界、观察社会、观察他人的一种标准和思维。特别是当今时代，全球化趋势需要用全球性眼光分析和判断事物，否则就会作出错误的判断。眼光是决策的前提，看一个人的眼光，就是看一个人的选择！同时，看一个人的选择，可以判断一个人的眼光和心胸。大到一个国家的路线选择，小到一个人的人生职业选择，都可以反映国家领导层的眼光和心胸，可以反映一个人的眼光和心胸。

李嘉诚就是眼光远大的人，他由一个名不见经传的小伙计，成长为华人首富，把生意做到了全球，靠的就是与别人不一样的世界眼光。

李嘉诚一向奉行"商者无域"这一理念。作为一个成功的企业家，李嘉诚做生意已经不仅仅局限于香港地区或是中国的范围内，而是放眼全球，有生意的地方就有李嘉诚公司的业务。

到目前为此，李嘉诚的集团业务遍布 50 多个国家和地区，全球约有 20 万以上员工。集团传统的重要业务，包括物业发展、酒店、货柜码头、零售及制造、基建项目(包括电厂、公路、桥梁)、建材(水泥)及能源(石油及天然气)，同时，也在国内投资发展药物及日用品。这些传统的基础业务范围遍布世界各地，足以支持集团面对外围环境的变化及冲击。另外，李嘉诚还进入生物制药等高科技领域及投资有潜力的公司。

眼光决定财富，眼光有多大，生意就有多大。作为一个商人，经营眼光往往会决定他的生意能够做多大，以及他用怎样的方式来赚钱。如果拥有一县的眼光，那么就可以做一县的生意；如果你有一省的眼光，那么你就可以做一省的生意；如果你拥有天下的眼光，那么你就可以做天下的生意！人的眼光往往会决定人生的高度和广度，以及以怎

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

样的方式成就自我。

因此，看一个人的眼光有多大，就能知道这个人有没有昂扬的志气，有没有远大的理想，有没有美好的前途。通常眼光远大的人，往往能够不拘于现有的状况，对事物发展做出大胆的预测，具有冒险精神，并且有着睿智的头脑，并非凭空去放远他们的眼光，他们懂得如何能够实现目标。一个人的眼光，不仅仅在于他有高瞻远瞩的能力，也在于他有没有丰富的想象力。

行动指南

眼光是金，要想笑傲商场，首先要练就威力强大的火眼金睛。人和人之间之所以有差距，就是因为眼光不同。所谓富人无非是他们的眼光比我们看得更广阔，很多致富成功的过程，就是一个发现财富的过程。在这个过程中决定成功和失败的关键因素，就是发现财富的眼光。那么，如何练就威力强大的火眼金睛?

(1) 要培养市场调研的习惯。发现创业机会的关键点是深入市场进行调研，要了解市场供求状况、变化趋势，考察顾客需求是否得到满足，注意观察竞争对手的长处与不足等。

(2) 要多看、多听、多想。见多识广，识多路广。每个人的知识、经验、思维以及对市场的了解不可能做到面面俱到，多看、多听、多想能广泛获取信息，及时从别人的知识、经验、想法中汲取有益的东西，从而增强发现机会的可能性和几率。

(3) 要有独特的思维。机会往往是被少数人抓住的。要克服从众心理和传统的习惯思维模式，敢于相信自己，有独立见解，不人云亦云，不为别人的评头论足、闲言碎语所左右，才能发现和抓住被别人忽视或遗忘的机会。

3. 眼光看准之后再迈步

准确而又有远见的预测，对于一个商人的成功至关重要。眼

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

光独到是事业成功的重要因素。

——李嘉诚语录

商机在哪里？事实上，商机就在你的身边，关键在于你有没有慧眼识得商机，同时做到想到就干，看准了就做。

行动来自于理念的导向，未来有赖于眼光的指引，对商人来说，只有想不到的没有做不到的。不要忽视眼光和理念的价值，它常常是商人成功与失败的分水岭。独到的眼光意味着什么呢？商人眼光长短能决定生意的生命力，果断有效的抉择是需要以正确的眼光为依据的。这种远见是一种独到的眼光，能看出实质价值。

实际上，生意的成败关键，决定于眼光。茫茫商海中，没有不可以赚钱的地方，到处蕴藏着机遇，能不能抓住财富，就要看你是不是有独到的眼光了。

商人能够成功的一个重要因素之一，就是有独到的眼光。什么叫眼光？就是说能够发现别人所不能发现的赚钱机会。很多赚钱的机会，为什么你不能够发现，他能够发现呢？因为他有独到的眼光。

做生意需要眼光，而不是眼前利益。商人做生意怎样的精明，十三档算盘，盘进盘出，丝毫不漏，运算不出什么！最重要的是独到的眼光。

李嘉诚说过："准确而又有远见的预测，对于一个商人的成功至关重要。眼光独到是事业成功的重要因素。"

李嘉诚就是具有精准眼光的商人。他非同一般之处，在于他超人一等的眼光。他在各种场合，都能凭借独到的眼光去发现问题，从而制定一个个切实可行的决策。尤其是李嘉诚精干商道中的各种变化，力戒因自己不慎，出现闪失。

14 岁的李嘉诚去一家小塑胶玩具厂做推销员。这家小塑胶玩具厂在现代人的眼里，只是一间小小的山寨式工厂，位于偏离闹市区的西环坚尼地城爹核士街，临靠香港外港海域。这家山寨工厂的魅力安在？原来李嘉诚在推销五金制品之时，就敏锐地预感到塑胶制品的巨大威胁。最初，塑胶制品是奢侈品，价格昂贵，消费者皆是富裕阶层。塑胶制品的价格一直呈下降趋势，舶来品越来越多，尤其是港产塑胶制品面

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市，造成价格大跌。李嘉诚清晰地意识到，要不了多久，塑胶制品将会成为廉价的大众消费品。所以，他决定跳槽去一家塑胶玩具厂谋求发展。临别时，出于善意，他最后一次帮五金厂老板出谋划策，对他说："以后，要么转行做前景看好的行业；要么调整产品的种类，尽量避免与塑胶制品冲突，否则后果不堪设想。"

在李嘉诚的提醒下，这家五金厂未雨绸缪，后来及时转为生产系列锁，才免于被塑胶制品冲垮的厄运。李嘉诚敏锐的感受力、准确的判断力，由此可见一斑。

当李嘉诚决定开办自己的企业时，他选择的仍是自己非常熟悉、了解的塑胶业。因为，通过对大量资料详细而认真的研究，他愈加坚持自己原先的看法：塑胶是二次大战后的新兴产品，由于它具备便于加工、经久耐用和价格低廉的优点，发展前景十分广阔。1950 年，他开办了"长江塑胶厂"，工厂主要产品是玩具和家庭用品，如他所预期的一样，市场对此种产品需求量极大。进入塑胶产业，可以说是李嘉诚发家致富的第一步。走出这一步最重要的决定性因素是李嘉诚敏锐的眼光。

1957 年，李嘉诚突然决定，塑胶厂不再生产玩具和家庭用品，改为生产供家庭装饰用的塑胶花。其时，二次世界大战已结束多年，世界各国的经济开始复苏，香港的转口贸易步入一个黄金时代。李嘉诚据此推断，随着生活水平的蒸蒸日上，人们的消费观念也会大大改变，人们对室内装饰、美化的需求将日益增强。所以，塑胶花受到人们的青睐几乎是必定无疑的事。李嘉诚的料事如神，使他的商业神话得以延续。当塑胶花在各大商场刚一露面，就被顾客抢购一空，有人买花布置客厅，有人买花馈赠亲友，香港一时形成塑胶花热。

李嘉诚的成功经验告诉我们，眼光要准，看准了就要大胆去做。这也是成功商人的特征。

要想快速地成功，一个好的方向是必须的。因而，不论你是大创业还是小创业，你都必须有精确的眼光，能够掌握时代脉搏的人更容易成功。因为，如果能坐上时代趋势这艘快艇，你发展的速度肯定会超过别人。有眼光的人，会在市场、产品和人才三方面都找到最好的为自己服务，而这样的人，即使是小创业也能获得大成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

做生意眼光要准，须等看准之后再迈步。眼光"准"就是指眼光的独到，需要相当的经验和经商天赋。很多成功商人能一夜成名，往往归功于他们的精准眼光，或在商海中摸爬滚打所锻炼出来的独到见识。那么，如何培养自己独到的眼光？

(1) 从行业的角度看，你必须对有关行业有深入的认识，才有可能对其前景和潜能作正确的判断。"深入的认识"来自彻底了解其中的诀窍，从而作出正确的判断，这就是独到的眼光。

(2) 你还必须对市场审时度势、权变通达。哪一个投资领域是好的？哪一种产品是好的？企业该怎样应对市场变化？你能够首先发现了，能开拓市场，你就具备独到的眼光。

(3) 你能否准确地判断市场走势或者能否看到一般人看不见的东西，比如：表面价格背后的实质价格，低迷行业未来的前景。这就需要独到的眼光。

(4) 不随波逐流。努力克服思想上的"跟风"和"随大流"，不要人家跌价你听候价。赚钱要有新意，经商的第一要诀就是，做别人不能做的事情，这样才能成别人不能成的功。这就是独到的眼光。

4. 站得高才能看得远

不可拘泥于眼前短期的利益，最重要的是有远见，杀鸡取卵的方式是短视的作风。

——李嘉诚语录

变通，向前。为什么要变通？我们能够远看山水，也应该近看自己的路，如果我们没有高瞻远瞩，低下头看自己的路，那是容易出问题的。登高才能看远，从远处才能看到全景。变通是基于全景考虑的，不计较一时的得失。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人生的成功与否，尤其是成就开放式人生，更与眼光高度息息相关。也正因为眼光高度决定人生高度，所以古人才有登高望远的名言，也才有坐井观天的警句。

当视线所及，只看到眼前利益时，行动自然受到约束；而看到了未来，并做好了准备，就会游刃有余、如鱼得水。

华人首富、香港大亨李嘉诚曾吐露财富真经：肯用心思去思考，抓到重大趋势，赚得巨利，便成大赢家。

商人就要经常思考未来，练就战略眼光，善于高瞻远瞩、审时度势，从而"运筹帷幄之中，决胜市场之上"。李嘉诚正是由于"经常思考未来"，才在经营中如有神助，屡创奇迹。

20 世纪 80 年代，李嘉诚敏锐地意识到电讯业是未来新兴产业发展趋势。1989 年，他开始投身于电讯业。他在英国的和记电讯注资 84 亿港元收购了一家英国电讯服务公司，并在 1992 年推出名为"兔子"的 CT2 流动电话服务，可是当时业务发展并不理想。一年以后，公司不得不结束"兔子"的流动电话服务。然而这次失败并没有阻止李嘉诚继续进军电讯业。

1994 年，李嘉诚以 60 亿美元购入英国"橙"动电话公司，加之其他移动电话业务，李嘉诚建立了强大的移动通信王国。2001 年，李嘉诚出售了在美国声流无线公司中拥有的 18.4%的股权，获得 40 亿美元的利润。李嘉诚对电讯业市场的把握很有分寸，在电讯业市场开始热度膨胀的时候立即脱手，书写了一段运作资本的神话。

李嘉诚获得了 2G 业务的丰硕业绩，又开始全面铺开他的 3G 计划。虽然市场普遍对提供高速接入和多媒体服务的 3G 网络表示忧虑，认为高昂的成本和未经广泛试验的技术将令这种服务承担巨大的商业风险。然而李嘉诚对 3G 的未来是充满信心的，他说："好的时候不要看得太好，坏的时候不要看得太坏。最重要的是要有远见，杀鸡取卵的方式是短视的行为。"

2005 年，李嘉诚以 317 亿美元的价格售出了"橙"公司的 2G 业务。对此，李嘉诚说："我们预计全球 3G 业务的总成本不会超过 144 亿美元，其中包括执照费、设备费、利息以及创建消费者群体的费用。假设这两项业务拥有相同数量的客户群，如果要让我在二者间作出选择，我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会选择3G，因为它的发展潜力更大。”

李嘉诚已经在英国、意大利、香港地区、澳大利亚、奥地利、丹麦以及瑞典推出了3G业务，全球共有1 000多万2G客户和103.8多万3G客户，而且当前每天3G用户增长量超过1万。这牢牢确立了李嘉诚作为全球3G领导者的地位。

像这样颇具战略眼光的投资案例，在李嘉诚经商的过程中数不胜数。从这里我们不难发现其高人一筹的长远眼光和把握商机的才能，而这不正是由于着眼未来的结果吗?

眼界决定生命的高度。古人强调为人要立志，志当存高远，而要立高远之志没有开阔的眼界是不行的。所以眼界决定一个人理想的高度，进而决定了他人生的高度。

所以说，李嘉诚的成功不在于其起点有多高，而在其眼光。所谓眼光，指的是一个人的见识广度。站得高才能看得远。你只有站在最高处，才能看得更远。

眼光的高度决定未来。我们不仅要善于以长远眼光动脑筋、想办法，力求改善乃至根本改变当下的处境，而且要善于从当下开始谋划未来，力争赢得未来发展的主动权。用前瞻的眼光来研究新问题，已成为一种战略思维。

在市场竞争激烈复杂的今天，一个经商者若没有超前的、长远的战略策划，那么，其生存和发展一定会受到很大的影响。从某种意义上说，市场的潜力和走势决定着个人的命运。经商者想要尽快成功，超速发展，那么他就一定要有把握市场方向超前预料市场未来的眼光和才能，然后再依据自己的判断进行超前性决策。

我们所说的战略远见首先是放眼未来，对至少5年以上的较长时期内的生存和发展进行通盘策划，从而实现创业者较快发展和取得更大的成绩。这种战略远见是进行策划的首要条件。一个想要有所发展的人必须关注经济发展的方向，因为经济的发展有一个大势，经济大气候对个人的发展影响不言而喻，经商的个人直接依附在经济大势之下，如果把握好了经济形势，那就会处于一个较好的环境当中，这时如果经商者自身的因素良好，就有了腾达的机会。但反过来如果在经济形势不景气时，就算是创业者的根基稳固，也难免会受其影响。因此，对于

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

个人发展而言，战略远见非常重要。

因此，商人要有成大事的大眼光。人生在世，凡目光浅显者，终究是走一步算一步，前途一片茫然；凡有超前意识，抓住时代步伐，终究会成为超越常人的成功者。

行动指南

成功者一定要能够看到凡人所看不到的眼前利害以外的事情，需要有站在高山之巅极目远眺的眼力。站得高才能看得远。对商人来说，你要站得高、看得远，作出正确的决策。那么如何站得高、看得远？

(1) 规划未来。当你想成就一项事业时，它会告诉你在每一步该干些什么、怎么干。虽然无法预见将来社会会发展到什么程度，也不能预见我们每一个人的命运。但是，按照对未来的规划有条不紊地循序渐进是最重要的。只有这样，你才能达到在工作中不断发展自己的目的。

(2) 要有战略远见。商人应该具有战略眼光和良好的分析能力，任何时候都既要留意经济形势变化的一面，又要把握它必然规律的一面，能够从变幻的经济形势中预测到将来的走势，从而制订对经商者更为合适的长期计划。

(3) 必须要全面把握社会的发展方向。商人应具有社会意识与全球意识，站在一定的高度，用社会的眼光、世界发展的眼光认识未来发展的趋势，才能准确把握大势。

(4) 要有预见力。经商一定要有预见力，能够看到未来的商业趋势、消费需求。如果只看到眼前的一点蝇头小利，生意做不大，只能赚点小钱而已。

5. 把眼光放长远一点，放长线钓大鱼

作为一个企业家，要获得成就，需要有远大眼光，不要斤斤计

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

较短期的利害得失，长远的利益才是最为重要的。

——李嘉诚语录

多变的世界，高速的发展，使得所有的人甚至都无法想像两年后的社会会成为什么样子。但即使如此，想要成就人生、成就事业就不能不去策划明天，预见未来。这就需要有远见，没有远见的人只看到眼前的、摸得着的、手边的东西。相反，有远见的人心中装着整个世界。如果想成大事，就必须确定你有远见的目标。对于创业的人来说，没有什么比成功更令人向往的了。但是，怎样才能成功，尤其是在现代社会，人与人的关系、行业与行业的关系、企业与企业的关系都比从前要复杂许多，成功就更需要勇气和方法。李嘉诚认为，“把眼光放长远”是踏上成功之路的一条秘诀。

总结自己一生成功的经验，李嘉诚曾感慨地说出如下这句话：“因为香港生意人比比皆是，如果眼光不放得远一点，肯定不会有大前程。”

“眼光放大放远，发展中不忘记稳健，这是我做人的哲学。进取中不忘稳健，在稳健中不忘进取，这是我投资的宗旨。”李嘉诚如是说。

李嘉诚一贯采取放长线钓大鱼的投资策略，他认为：“好景时，我们绝不过分乐观；不好景时，也不必过度悲观，这一直是我们集团经营的原则。在衰退期间，我们总会大量投资。我们主要的衡量标准是，从长远角度看该项资产是否有盈利潜力，而不是该项资产当时是否便宜，或者是否有人对它感兴趣。我们历来只做长线投资。”

20 世纪 80 年代中期，李嘉诚开始大规模海外投资。1986 年 12 月，在加拿大帝国商业银行的撮合下，李嘉诚通过家族公司以及和黄，斥资 32 亿港元收购赫斯基石油公司 52%股权，其中，和黄与嘉宏国际合组的联营公司 Union Faith 购入 43%股权，而李嘉诚的长子李泽钜购入 9%股权。此外，李嘉诚拥有 9%股权的加拿大帝国商业银行也购入赫斯基 5%股权。

其时，在经历了 70 年代两次石油危机后，油价陷入低潮，全球石油股票低迷，李嘉诚却在这时看好石油工业，做出他当时最大的一笔跨国投资。

22 年后的 2008 年 8 月 21 日，李嘉诚在业绩会上自信地说，“赫斯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

基能源在七八年前还被人批评亏损，但是今年和黄最大的盈利贡献就来自赫斯基。”

当时油价一路飙升，赫斯基能源在2008年上半年赢利85.4亿港元，这无疑是一个利好消息。而当李嘉诚在22年前收购赫斯基能源的股份时，这只不过是一家资本支出与负债过高的中型石油公司，当年的石油价格曾跌至每桶11美元。就在李嘉诚收购赫斯基能源的七八年间，还有人评头论足说李嘉诚做了一次亏本买卖。世事难料，就在和记黄埔一路下滑的情况下，赫斯基却成了和记黄埔最大的赢利点，让人不能不佩服李嘉诚长远的眼光。这正是他目光长远、不急功近利的大将气派，更是长线胜于短线商业战略的充分体现。

李嘉诚做生意一向立足未来，他不会为了取得眼前的利润而着急套现，所秉持的原则是“放长线钓大鱼”，坚持长线投资。正是凭借这种长远的眼光，李嘉诚才从一个人微言轻的小人物，发展成为香港超级巨富。

投资是一项需要智慧的行为，只有具备长远眼光的人，才能够在一项投资中将其半生的前景规划在其中并且保证顺利实行。俗语说“放长线钓大鱼”，其实就是这个意思。有的时候，眼前看上去有利可图的行业，不一定适合自己的投资行为，因为获利要受很多因素的影响，如果考虑不周全就贸然行动，肯定会以失败而告终。

一个成功的投资者，最出色的地方不在于他投资之后马上就获得多少的利润，而是他的投资行为能够为他自己日后的发展带来多大的帮助。从这个角度来看，短期行为、捞一笔就走人的行为只能算是投机而不是投资。如果要在投资中将自己未来的规划进行落实，就要想常人所不能想，做常人所不能做。

行动指南

放长线钓大鱼。做生意要看到更远的东西，不局限于眼前的利润。一个成功的商人绝对是高瞻远瞩、目光远大的。而绝不是俯视低就，鼠目寸光。

（1）注重长远利益。其实未来的成功之路向所有的人都是敞

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

开的，关键是要有备而来，谋划长远，并知道如何把握机会。那些善于策划未来的商人在发现机会与把握机会的时候如同撒下了种子，终有一天，这些付出会得到超值的回报。

(2) 要有远大的目标。成大事者都是具有远见的人，因为只有把目光盯在远处，才能有大志向、大决心和大行动。只有在远大目标的指引下奋斗，才不至于失去方向或半途而废。目标是一个人前进的动力，能使人不断开拓进取、永不满足。

(3) 要有理性的眼光。大多数成功商人要以理性的眼光来投资，不要以赌徒的目光来投资，否则一定会赔钱。

(4) 掌握市场的变化趋势。如果把市场行情比作大海，那么优秀的商人就好比是冲浪高手。冲浪高手永远不会去揣摩下一个巨浪的浪峰会有多高，波谷会有多低。冲浪高手永远都随波逐流，顺势滑行。

6. 经商要有准确的判断力

具有判断力也是成功的重要条件，凡事要充分了解，详细研究，掌握准确资料，自然能作出适当的判断。

——李嘉诚语录

敏锐的观察力和准确的判断力是经商者财富永不干涸的源泉，也是经商者不可缺少的能力。

判断，对任何人来说都是重要的。准确地判断，有利于我们掌握事物的发展趋势，并作出正确决策。当我们对自己的生活、工作、学习等各方面的事情都有了准确的判断后，我们就如同多了二郎神一样的慧眼，会透过一切扑朔迷离的迷雾，清晰地看到事物的真实本质。并因此而做到明察秋毫，运筹帷幄！

作为一个经商者，要具有超前的意识，预测市场的潜在需求，捕捉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

发展的商机，开拓新的市场。

李嘉诚说："具有判断力也是成功的重要条件，凡事要充分了解，详细研究，掌握准确资料，自然能作出适当的判断。"

靠准确的判断力运筹帷幄，这是李嘉诚生意经中的超人之处。在李嘉诚看来，判断力就是商人成功必备的素质和能力。

对于商人来讲，判断力直接关系到经商的成败。面对快速变化的外部环境和快速发展的产业，如果能及时准确地把握产业机会，就可能规避风险并快速获得成功，这一切都取决于一个人的判断力。

李嘉诚前瞻性的眼光以及在选择交易时机上表现出的判断力尤其使人称道。最能体现这一点的莫过于1999年和黄集团趁电信股高潮时将Orange(橙)公司卖掉，在成就和黄集团有史以来最大宗交易的同时，也写下了"和黄卖橙赚千亿"的神话，成为拥趸者津津乐道的美谈。

其实，李嘉诚眼光的犀利和对市场的运筹帷幄，在他职业生涯的早期就可见一斑。自塑胶花赚得第一桶金后，李嘉诚看好香港地产业的发展前景，二十世纪六七十年代做的几次低吸高抛的投资行为，为他的事业带来关键性的转折。他也开始在香港声名鹊起。

他的智慧还体现在对政治时机的判断上。1997年香港回归前夕，港人人心思动，李嘉诚表态不离开香港，要加大在内地和香港的投资，坚决站在中国内地的立场。从日后长和系在内地获得的收益来看，李嘉诚1997年的表态再次显示了他准确的判断力。

一个麻木迟钝对市场变化不敏感的人，一个目光短浅对市场缺少预见力的人，是注定要坐失良机的；而只有像李嘉诚这样能对市场的变化作出敏捷的反应，能对未来的行情作出准确判断的人，才能从容不迫把握住一次又一次稍纵即逝的商机。

行动指南

对市场作出一个正确而及时的判断和行为往往会带来财源滚滚，相反，一个错误而鲁莽的判断和行为将导致惨重损失甚至一败涂地。判断力，固然跟天赋不无关系，但很大程度上是我们长期有意识培养和锻炼的结果。如何培养准确的判断力？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

(1) 充分的准备。充分的准备工作是判断的前提，机遇只偏爱有准备的头脑。有准备的头脑指的就是个人的主观条件，包括个人知识的积累和思维方法的准备。

(2) 搞清楚眼前的事情。经商中，因为面对的事情纷繁芜杂，所以我们必须弄清楚眼前的事情，理清乱麻，才能找到出路。要搞清楚眼前的事情，就要从自己的实际情况出发，认真分析，抓住本质，对事情深思熟虑，然后才能作出判断。

(3) 要勤于思考，这对于我们是否能够准确判断是至关重要的。对事情深思熟虑，认真分析，抓住本质，然后才能作出判断。

(4) 善于调查研究。在生意中，我们不但要学会善于了解，更重要的是要学会全方位地了解市场信息，进行调查研究，就有利于对市场的发展趋势作出准确的判断。知己知彼，百战不殆。

(5) 分析事情的发展趋势。趋势就是事物的发展方向。事物不是一成不变的，而是迅速向前发展的。我们只有不断分析事物的发展趋势，才能跟着发展正确转换自己的思维，从而作出准确的判断。要想对事物的发展前景有一个准确的判断，就必须了解清楚事物的现实环境和发展趋势，然后再付诸行动。

7. 要有敏锐的商业嗅觉

精明的商人只有嗅觉敏锐才能将商业情报作用发挥到极致，那种感觉迟钝、闭门自锁的公司老板常常会无所作为。

——李嘉诚语录

成就一个商人的最大要素就是商机，如果不会把握商机，一个商人不可能在竞争激烈的市场中脱颖而出，更不可能找到最大的财富金矿。正所谓商机无处不在，但是，要看我们有没有一双慧眼，有没有一颗敏感而灵活的心。一个一流的商人必须有一个像猎犬一样灵敏的鼻子，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

准确无误地“嗅”出哪里有金矿，哪里有机会。

李嘉诚说过：“精明的商人只有嗅觉敏锐，才能将商业情报作用发挥到极致，那种感觉迟钝、闭门自锁的公司老板常常会无所作为。”

当今社会是信息的社会，如果一个人对信息反应迟钝，那么这个人与一叶障目、双耳塞豆的愚人没有什么区别。对新事物、新变化时刻保持高度的灵敏，并善于运用缜密的思维、准确的判断加以甄别和整理，选择其中有价值的而又特别适合于自己的方案，大胆实施，那么财富就会很容易掌握在你的手中。

大凡成功的企业家，都是善于捕捉商业机会的好手。拥有几百亿身家的李嘉诚作为知名度极高的企业家，其成功的关键是随机应变，善捕商机。

熟悉李嘉诚的人，都会被其敏锐的商业意识和产业发展的洞察力所折服。靠着商人特有的“敏锐嗅觉”，捕获商机。

在 20 世纪 50 年代初期的时候，李嘉诚在销售过程中，对黄金般的信息反馈特别注意，他从各种渠道掌握到，欧洲人最喜欢塑胶花。在北欧、南欧，人们喜欢用它把自家的庭院和房间装饰一番。在美洲，汽车上或工作场所中，通常也都摆上一束塑胶花。而在苏联，人们喜欢扫墓时把它献给亡者，意味着生命早已结束，但留下的思想和精神是常青的。因此，从 50 年代末起，李嘉诚生产的塑胶花便大量地销往欧美市场，而且还赢得了海外厂商的一片赞誉。一时间，大批订单从四面八方飞来，年利润也从几万上升到 1 000 多万港元。

在塑胶花热销之际，他已悟到塑胶花市场不可能一直像这样永不衰落，思想快马又跑到了前面。于是，他又将目光投向了地产。在 20 世纪 50 年代末，他开始涉足地产界，在香港购地建了一座 12 层高的工业大厦，同时减少塑胶花的生产。1964 年塑胶花真的“凋谢”了，许多厂商在面对这一情形时，都在叫苦连天。

1965 至 1967 年，银行信用危机和反英抗暴事件先后在香港爆发。此后两年，香港表现出人心惶惶的一面，房地产价格暴跌，而李嘉诚却独具慧眼，善于捕捉商机，认为用不了几年香港地价肯定猛涨，于是他便及时大量低价吸纳地产物业。到 70 年代初，李嘉诚已拥有楼宇 630 万平方米。1971 年，长江地产有限公司在他的奋斗下成立了。1972

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

年，长江地产有限公司进入股市，广泛汲取游散资金，从而自己的实力变得更加坚强了。

回首李嘉诚的成功之路，不管是创业时从选择生产塑胶用品到生产塑胶花，还是后来投资地产等其他领域，敏锐地感受生活中的“信息”是他成功的法宝之一。

在李嘉诚60多年的商业生涯中，他一直保持着敏锐的商业头脑和超前的商业感觉度，这也是李嘉诚的长江集团能逐渐做大做强的根本原因。

李嘉诚会赚钱不是出自偶然，而是源于他的商业敏感。有些人的商业嗅觉是天生的，更多人的商业嗅觉则依靠后天培养。你就应该像训练猎犬一样训练自己的商业嗅觉。

商业嗅觉通俗来讲就是把商机转化为财富的能力。成功的商人不一定要有大学文凭，但他必须具有敏锐的商业嗅觉。敏锐的商业嗅觉，是商人成功的最好保证。

商机无处不在，只有商业嗅觉敏锐的商人才能发现它，才能抓住它。

生意指南

如果你没有商业嗅觉的话，就不要做生意。商人的敏感，是对外界变化的敏感，也是对商业机会的快速反应。商机对每个人都是平等的，它有时就在你身边，有商业头脑，对商机敏锐的人，会及时发现，并紧紧抓住它；而缺乏商业头脑，对商机迟钝的人，会视而不见，错过发财的机会。那么，如何培养自己敏锐的商业嗅觉？

(1) 要有搜集信息的习惯。要有充分利用信息的能力，学会利用信息研究社会以及事物的发展趋势。

(2) 要有分析能力。分析能力也就是对信息的分析判断的能力。要学会分析这些信息，从信息中把握发展趋势，弄清短程世界的走向。

(3) 要有调查能力。调研活动是人们获得第一手资讯的重要途径。通过调查获得的资讯最为准确，可信程度高。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（4）要有信息转换能力。将信息转化为财富，是商人必须把握的关键问题。有效而真实的信息是巨大的资源，其中潜藏着无限商机，如果运用得好就可以转变成财富。这需要信息转换能力。

8. 眼光要准，更要出手快

在剧烈的竞争当中多付出一点，便可多赢一点。就像参加奥运会一样，你看一、二、三名，跑第一的胜出第二及第三就是快了那么一点点，若是跑短程的可能不够一秒之差，只赢一点，所以快一点就是赢。

——李嘉诚语录

光是看准商机，并不会为自己带来一分钱的利润，只有在看准之后迅速出手，才能够把握住商机，将其变成真金白银，否则它就有可能在你眼前溜走。

李嘉诚说："在剧烈的竞争当中多付出一点，便可多赢一点。就像参加奥运会一样，你看一、二、三名，跑第一的胜出第二及第三就是快了那么一点点，若是跑短程的可能不够一秒之差，只赢一点，所以快一点就是赢。"

商机问题，既是机遇问题，又是速度问题。抓时机要快，特别在当今社会因其社会化大生产所具有的整体性、复杂性、竞争性和多变性的特点，更要求有志于成功者要有机遇观念、速度观念。同一个经营市场，你起步晚了或慢了半步，人家就抢先成功了；同一个发明，你生产慢了，人家就抢在前面大量生产了；同一个市场，你不占领，别人就独霸了。竞争是空前激烈的，据说在一些知名企业里，每 5 秒至 1 分钟就可获得世界各地市场行情的变动情况，而商人面对每时每刻都在变化的市场，错过一分一秒就可能导致失败。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商机在时间的演进中产生，又在时间的变化中消失，抓住了时间便抓住了机遇，抓住了机遇也就是抓住了财富。

在市场竞争活动中，“快”是最明显的。市场机遇是一种让人捉摸不透的东西，来得快消失得也快，消费者需求变化快，竞争对手崛起快，这都要求企业信息快，决策快，营销快，归根到底要求企业效率高，才能抓住市场机遇，掌握营销的主动权。“快”是一大优势，可以赢得顾客，战胜竞争对手。只有“快”，才能提高效率，才能减少劳动支出，降低成本，为实施先人一步的策略创造条件。经商者在市场上有一席之地，就要以最快的速度来捕捉市场机遇。

抢占先机意味着掌握了主动权，可以先发制人，控制自己的对手。在经商活动中，这就叫“先机术”。只有抢先抓住商机，你才能占领市场，登上财富的快车。

华人首富李嘉诚深深地懂得“先机术”。他在经商的过程中，总是洞察商势的变化，并从中寻找致富的商机。当商机到来的时候，他总会先人一步，快速得手。这种以快制胜是李嘉诚成功的重要因素。

他创建长江塑胶厂时，一直为如何打开国际市场而努力。一次机会来了，一家大的外国塑胶代理商有意与李嘉诚合作，可是对供应商厂房、规模、机器设备、管理规范都有严格要求，离外国代理商到香港考察只有七天时间，而现有的长江塑胶厂是不可能达到代理商的要求。李嘉诚毅然决定重新建厂，短短的七天时间，他从选择厂址到搬迁及新购买机器、安装调试、招聘新人培训到正式生产成品，不分白天黑夜地工作，终于让外商从各个方面都非常满意，从而打开了外国市场。

商场上的机遇随处可见，在相同的条件之下，谁能捷足先登，抢占先机，先发制人，那么谁就更容易占领市场。在商业活动中，同样需要不断分析市场资讯，靠信息抢占先机，快速制胜。如需要对宏观环境的分析，需要获取竞争情报，需要快速出击把握市场机会，需要对竞争者分析和消费者分析，获取相应的资讯，从而快速行动，抢占先机。

在早期的投资中，对地产交易的介入，可以说是得益于李嘉诚的独特眼光。须知，当时对香港房地产有着清醒认识的人并不多，不少人甚至与这一大好机会擦肩而过。例如，香港杰出的建筑商陆孝佩，一生为地产商和业主建楼不知有多少，其中汇丰银行大厦就是他的杰作。他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

只知盖房，不知卖房，辛苦一辈子，积累的财富少得可怜，而与他搭档的地产商皆成大富。到晚年时，人们称赞他的建筑业绩，他说："我是世上最蠢的人，不知道早年就去搞地产。"而李嘉诚却先人一步，入主了地产业。

分析李嘉诚的投资轨迹，我们不难发现，他每次出手都是以迅雷不及掩耳之势，当别人还在那里发愣的时候，他的投资已经完成了。

对商人来说，不光要有一双洞察商机的慧眼，还要拥有鹰隼一样的攫取速度，一旦发现目标，就一击而中。成功还是平凡，往往就在这一瞬间。因此，面对机会，一定要果断出手不要迟疑。

在经营当中，有些人之所以能够占领市场的制高点，原因就在于他们比与别人抢先了一步。时间对于捕捉偶然的机会，显得尤为重要。市场需求是一种必然，但必然常常以偶然表现出来，所以经商竞争的过程中，会不时地碰到各种偶然的机会。由于市场多变，竞争激烈，这些机会常常是昙花一现、稍纵即逝的。作为经商的你如果不能迅速地捕捉到市场机遇的话，那么这个"难得"就会被他人抢走。所以现代的企业十分重视"机会"，对时间总是在争分夺秒，对于机会也绝不会放过。所以，商界竞争中的行动一定要迅速。

生意指南

眼光要准，出手要快，这是经商的准则。如果看着有希望，却不敢行动，那么结果就是机遇消失，成功无望。"以快取胜"是占领市场的重要经营策略。在这个节奏迅猛的时代里，快就是机会，快就是效率，速度就是一切。行动就是生存，快速行动就能全面生存。谁抢先占领商机，谁就会取得最后的胜利，抢先的速度已成为在竞争中取胜的关键因素。那么，如何以快取胜？

(1) 要抢占时机。从时间机遇上来看，各种因素、态势、机遇都处于稍纵即逝的变动之中。必须在速度上赶上，而且还要看时机，实施恰当，符合当时的条件和客观的因素变化。

(2) 要当机立断。面对时机要当机立断。俗话说："当断不断，反受其乱。"优柔寡断的做法只会贻误时机，错过时机。商机更

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

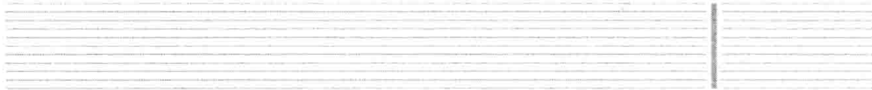
是如此,只有当机立断,以最快的速度采取行动,才能先人一步,把财富紧紧握在自己的手中。要想抓住良好的时机,经商者就要具有果断的素质。

(3) 学会迅速地审时度势。快速决断能够使你占据领先优势,拖拖拉拉、畏首畏尾、不敢决断是赚钱之大忌,这会让你一次次贻误良机。

(4) 要避实就虚。先人一步要避实就虚。“避实就虚”原先是在军事上的运用,其意思就是说避开敌人的主力所在,攻击其力量薄弱的地方。在经济领域中,这一谋略也具有实际意义。在竞争对手非常多的情况下,应该抢先一步灵活主动出击,同时注意掩饰自己的锋芒。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

九、学会变通，要寻求合作谋共赢



变通的结果是共存。无论如何？人生路上总会有一些事情是单凭自己的力量不能顺利完成的，这时就需要与他人一起合作，同闯难关。有时候，你在不给对方机会的同时也断送了自己的机会；而自己舍得利，让对方得利，最终还是会给自己带来较大的利益。《易经》说："抱残守缺，变通求存。"一切事情，能够合于天时、地利、人和，必能"长风破浪会有时，直挂云帆济沧海"。因此，我们要学会在变通的程序里，去寻找人生的意义，在变通的程序里，找到并存的机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 做生意的要义在于和气生财

不敢说一定没有命运，但假如一件事在天时、地利、人和等方面皆相背，那肯定不会成功。若我们贸然去做，至失败时便埋怨命运，这是不对的。

——李嘉诚语录

何为“和气”？就是态度温和、言语谦逊、关系融洽、待人宽厚，传达的是善意，表现的是友好。自古至今，人们对“和气”倍加推崇、竭力赞美，比如，“和气生财”、“和为贵”、“和气好比修条路、惹人等于筑堵墙”。举不胜举、不一而足。

商业中，在方方面面，和气的性格都是成功的要素。两个商家卖同样的东西，一家拉长着脸，不给人好脸色，一家满脸和气，显然后者的生意做得好得多。这样看来，买一份货，外搭一份和气，要远比买一份货，还得搭一张长脸合算得多。可见，和气也是有含金量的，是会增值的，和气也是商品。和气待人，宽容待人，同样是一种境界。当我们和气宽容地对待所有人时，就相当完整地和气宽容地对待整个世界了，我们的身心也就愉悦了，心胸也就开阔了。如果你原本待人不和气、不宽容，那不要紧，不需要强扭硬拽，从现在开始改变，你会在每一次对别人的和气宽容中体会心态的放松和开阔。于是，一个良性循环就渐渐改变了你，也就改善了你原本的生活。

中国人经商讲究“和为贵”、“和气生财”的道理，李嘉诚不仅深谙此理，而且笃行此道。

长江实业扩张也大行收购之道。但是李嘉诚的收购，无论成与不成，通常都能使对方心悦诚服。若收购成功，他不会像许多老板那样，进行一锅端式的人事改组和拆骨式的资产调整，他总是尽可能地挽留被收购企业的高层管理人员，照顾小股东的利益；对于股权等重大事项，一定会在征得股东会议通过的前提下才予以实施。若收购不成，他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也不会以自己所持股权作为要价的筹码相要挟，逼迫对方开出高价赎购，以此作为退出收购的条件。

李嘉诚的发家致富史实际上在很大程度上是企业收购扩张史。在李嘉诚主持的每一次庞大的收购行动中，几乎都是采取“软”收购，而且真正做到了兵不血刃。这特别表现在收购永高公司、和记黄埔、青洲水坭，甚至收购港灯股权上。李嘉诚的收购行动，始终都是以股东的利益为前提条件，以冷静、合理、双方皆大欢喜为出发点，而进行友善的收购。

商人求财，以和为贵。中国古代传统文化中，无论是儒家、道家还是佛家，都认同“和”的精神，主张以和为贵。宋代大儒朱熹在为《论语》“礼之用，和为贵”所作的注中说：“礼者，天理之节文，人事之仪则也。和者，从容不迫之意。盖礼之为体虽严，而皆出于自然之理，故其为用，必从容而不迫，乃可为贵。”强调“和为贵”至少有两个方面的重要内容，即自然和顺与从容不迫。强调和谐，主张和为贵、和为宝，是中华文化的核心价值和基本特征之一，是中华民族智慧的结晶，从和谐到和气、和顺、和为贵、和蔼可亲、和颜悦色、和睦相处、和风细雨、家和万事兴、和气生财最终到和平发展，无不体现出这个“和”字的博大精深。

可见“和”已经成为长期以来人们追求的理想生活境界。据说和气，会使人精气顺、身体壮，从而保证做事的成功率。有研究表明：性格温和的人和经常面带笑容的人，更容易拉近与人的距离，从而更容易赢得财富。

所以说，和气生财，是商人的立身之本。经商者要坚持以和为贵的“厚黑”经营原则，使企业不断发展壮大，立于不败之地。

行动指南

做生意的要义在于和气生财。和气生财意味着大家都获利，利己同时又利人。那么，如何做到和气生财？

(1) 要有“和悦”的态度。我们讲的“和气生财”，其中的和字，不仅要求经商者要微笑待客、文明用语、礼貌待人，还要求我们以“和悦”的态度对待同行、顾客、客商等。不管生意是否做成，都要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

呈现盈盈笑意。在经商过程中，要始终坚信生财之道关键在于“和气”两字，把人际关系搞好，才能在人际关系中找钱匣子。

(2) 以义取财。有道是“君子爱财，取之有道”。我们不仅要知道讲究正道赚钱的表面意思，同时也需要懂得赚钱的内在逻辑或道理，即赚钱要光明正大、诚实守信。在经商过程中，我们不能以貌取人，不能因为顾客购买的商品数量少而故意提价，不能假冒别人拥有知识产权的商品……对同行的商品要树立起一种“君子和而不同”的大家风范。“和气生财”不仅是一种和谐，也是一种平衡，更是一种规范的市场秩序，是商人的一种人生境界。

(3) 以和为贵。社会竞争日趋激烈，不公平竞争杂于其中，使得商人之间多了些剑拔弩张，少了些和颜悦色。但是，商人不能与人争强逞能。风华少年之血气之勇，为商人所不屑。商人要笑脸迎客，用脑不用力。这并不是懦弱，而是有勇有谋的表现。我们应该以和为贵，和气对待身边的每一个人。

2. 化敌为友，与对手建立友谊

善待他人，做朋友不做敌人。

——李嘉诚语录

在商场上打拼的人随时都可能成为与你竞争的敌人。然而，化敌为友，互助互利，共同赢利是当今企业在激烈的市场竞争中采用的一种经营策略。企业开创市场，不仅要有先进优质的产品，更重要的是要做好经常持久的售后服务。对一个企业来说，这一切都需要付出很大的精力和高昂的代价。虽然市场很大，无奈厂家商家太多，市场竞争残酷而激烈。各自为战，相互竞争，两败俱伤，得不偿失。化敌为友，可以发挥天时地利人和的优势，合两掌为一拳，一起打开一片市场；还可以为自己腾出精力、腾出手脚、另辟市场，何乐而不为呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

香港大亨李嘉诚在商场上驰骋了半个多世纪，只有对手，没有敌人，堪称天下奇迹。而造就这个奇迹的原因是他善于化敌为友，为人和善。

李嘉诚在任何时候都不以势压人，即使对竞争对手亦是如此，他一贯的做人准则是“善待他人，做朋友不做敌人”。

众所周知，李嘉诚和李兆基曾经展开过激烈的商业竞争。但是并没有影响彼此间的关系，他们是形影不离的高尔夫球友，共享友情之乐。

发生矛盾和误解的时候，要有求和的心态。竞争求利，难免有矛盾和误会。用宽容的姿态，为自己在众人心目中留下胸怀宽广和明智聪慧的印象，可以赢得更多的合作机会，也容易保持稳健的发展步伐。

商场充满了尔虞我诈，弱肉强食。能做到这一点，不少人认为是不可能的事。但是，在李嘉诚的身上，善待他人、让他人一同分享利益的事情举不胜举。就此，香港《文汇报》的主持人还曾访问李嘉诚，寻求他做人的秘诀，以解开人们心中的疑惑：

“最近有人向李氏提问：一个优秀的运动员，必须在与强劲的对手竞赛时才可创下骄人的成绩。环顾今日香港商界，似乎只有包玉刚爵士一位匹配做阁下强劲的对手，您可有以包先生为对手的想法吗？”

“一般人很自然会认为李氏是以包氏为竞争的对手，因为他们有相同的社会地位，在过去又有极类似的活动，例如李氏从英资手中收购和黄、港灯，包氏则收购九龙仓、会德丰；两人先后出任汇丰银行的副主席；两人又同时出任香港基本法草委；李氏捐赠汕头大学，包氏捐赠宁波大学等。”

“但李氏答复这问题时，只说他朝着个人订下的目标向前一步一步推进，从来没有居心与任何人比拼。并且，在多个场合，李嘉诚还是这样说：‘我与包先生有真诚愉快的合作。’”

世界上没有永恒的敌人，也没有永恒的朋友，只有永恒的利益。所谓“不打不相识”，与竞争对手合作，也能赚到大钱。做生意就要求利，而不是动干戈，争意气。为了利润，灵活应变，具备求和的心态，是商人的基本素养。

商场上与对手存在竞争时，没有必要拼死拼活地置人于死地。现

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在社会中的现代企业文化追求的是团队合作精神。所以，一味地竞争只能导致关系恶化；只有互相合作，才能真正得到双赢。

许多人对对手四处设防，更有甚者，还会在对手背后冷不防地“插上一刀，踩上一脚”。这种极端行为只会拉大彼此间的隔阂，制造紧张气氛，对工作无疑是百害无益。

在一个大集体中，干好一项工作，占主导地位的往往不是一个人的能力，而是各成员间的团结协作配合。团结大家就是提升自己，因为别人会心甘情愿地教会你很多有用的东西。矛盾的双方因相互依赖而共存。

在竞争中合作，以利人利己的共赢思维做大自己的事业，壮大自己的人生，而不应有“杀敌一千，自伤八百”的毁灭性心态，非要搞出个你死我活、两败俱伤。

需要用合作的态度对待竞争对手。把竞争建立在合作的基础之上。要与对手沟通、协商、联系、互动；要树立团队意识、整体意识，要视对手为朋友；多补台、不拆台，当对手有需要之时，给予帮助；当自己遇到问题时，也可以找对手帮助，而不怕跌自己的份儿。切记：没有合作就没有成功。

行动指南

作为一个生意人，你肯定会有生意场上的敌手，请试用一下这样的竞争法则：如果不能说服或打败你的敌手，就和他们合作。这是许多成功商人屡试不爽的竞争策略。

(1) 以德报怨。成功的竞争哲学是“宁失利益，不失关系”。做生意很辛苦，奔波劳累的目的还是要让自己的生意发展壮大，实力增强。要做好生意，要获得财富，就要建立广泛的社会关系。其中包括与你的对手交朋友。结一个冤家就相当于堵住了自己的一条退路和进路；如果包容了一个对手，就相当于多交了一个朋友。所以，以德报怨，化敌为友，才能使自己的生意做得更大。

(2) 不要仇恨。仇恨很难让人失去勇气，但能轻而易举地让人失去理智。失去勇气至多失去了人生的一半，失去理智则失去

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了人生的全部，因为没有理智的仇恨必将演化成自己的灾难。报复能给人带来暂时的快感。但在商业竞争中，一名商人若将自己的时间和精力浪费在向别人报复的过程中，他只能与成功失之交臂。

3. 学会与他人合作

与人合作，你能分到十分，你最好只拿八分或七分，这样你就会有下一次合作。

——李嘉诚语录

和合。和是和谐、和睦、和平，合是合作、结合、融合，就是合二而一。易经说："天地氤氲，万物化醇。男女媾精，万物化生。"就是讲的和合。一切事物，能够合于天时、地利、人和，必能"长风破浪会有时，直挂云帆济沧海"。

一个商人要让事业取得成功，固然努力是不可缺少的。但是，我们发现，除了自己的努力之外，还需要与他人的合作。

美国《财富》杂志介绍李嘉诚时说，他是"靠与友人合作投资和贸易生意发迹"。在大规模的商业竞争中，李嘉诚最擅长的就是与朋友合作，既使对方有利可图，又能在合作中壮大自己。

特别是在 1979 年，李嘉诚与人合作，连片开发，一步一步地扩展他声势浩大的长江实业。其中包括：

1979 年 3 月，李嘉诚与会德丰联手发展会德丰大厦。

4 月，与广生行合作发展位于告士打道、杜老志道及谢斐道三面单边物业，完成整个商业大厦总面积达 30 万平方英尺。

6 月，与会德丰再次合组美地有限公司，集资 1 亿港元，合作购入香港岛、九龙及新界之物业楼宇近 20 座之多。

7 月，与中资八百光置业合组宜实地产有限公司，联手以 3.8 亿港

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

元的高标，夺得沙田火车厂之上盖物业发展权。

同一时间，李嘉诚透过长江实业之联营公司——加拿大怡东财务有限公司与九龙仓、实地公司、中艺（香港）、怡南实业、新鸿基证券共6家公司联手合作，以13.1亿港元之价格，投得尖沙咀广东道及海防道7.1万平方英尺之土地。并由长江实业担任策划经理，兴建一幢超过90万平方英尺的新型商业大厦，作出售用途。成功将这6家包括本地华资、英资、加拿大资以及中资的不同经营之业务范围（包括有地产、金融、贸易零售及纺织业）的合作者，特别是其中几个月前尚在你死我活竞争的双方——九龙仓新主席“船王”包玉刚和曾经的地产皇帝置地拉在一起联手合作。

这次声势浩大、非同一般的成功合作，一如当时香港商业人士所公认的：“目前在龙腾虎跃、狮咆豹哮的香港，似乎非李嘉诚莫属。”

在一系列合作中，长江以惊人的速度在发展壮大。1977年拥有楼宇面积1 020万平方英尺，1979年增到1 450万平方英尺，超过了当时拥有1 300万平方英尺的香港置地有限公司，成为香港最大的地产界巨子。

分析李嘉诚成功的一生，助他走向辉煌的因素有很多，其中一个主要的原因就是他善于合作，善于和各类竞争高手团结协作。长期以来与李嘉诚合作最多的是包玉刚、李兆基和澳门首富何鸿燊。在合作过程中，李嘉诚一方面使朋友得到了实际的利益，另一方面也逐渐在合作中占据了主导地位，成为合作中的大赢家。

合作能够让生意越做越大。经商中，只有合作，才会产生这么大的力量，合作才会成功。单独一个人去尽力，比不上几个人合作走得远，当几个人的力量集中在一起时，力量就增加了好多倍，所以古语云：“三个臭皮匠，赛过诸葛亮。”说的正是这个道理。

我国古代教育家孟子说过：“天时不如地利，地利不如人和。”这也说明了“人和”的重要。特别在当今社会更需要有合作的意识，当今这个竞争激烈的社会，科学技术高速发展，社会分工精细，而人的智力、知识面却总是有限的。人们为了竞争，为了达到那一个共同的目的，一起工作以提高工作效率和生产，这就是所谓的“合作”，合作在现在社会已经成为人们工作的主要模式了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

合作是一种精神，这不仅是每个商人成功不可缺少的条件，更是推动时代前进的不竭动力。

行动指南

任何一个成功商人，都是善于合作、化干戈为玉帛、化对手为朋友、化竞争为竞合的高手。把自我实现看成是经商的最高目标，把合作看成是经商成功的途径。生意场上的合作伙伴非常重要，只有大家目标一致，能力互补，资源共享，配合默契才能长久合作。但是，在现实中要寻找一个好的合作伙伴是不容易的！

(1) 看自己。看自己需不需要合作伙伴，需要什么样的合作伙伴，自己缺乏什么，自己缺乏的是不是正好是对方具备的。

(2) 看对方。首先看对方有什么，是不是与自己互补。合作伙伴必须有能力，没有能力没有资源的人与你合作反而是累赘。

(3) 看人品。合作伙伴必须人品要好。与人品好的人合作，生意场上的游戏规则就很容易解决。人品不好的人不但不会执行游戏规则，而且经常吃里扒外耍小聪明。不要在人品差的人面前讲什么合作或者合伙，这种人永远不会懂得什么是合作。

(4) 看是否对双方都有益。合作对大家都是有益的，对自己是有益的，对对方也有益。而且大家都知道益在何处，所有事情都是公开透明的。

4. 互惠互利，以“合”求得共赢

生意并不是一种为获取利益而毁掉对方自己独吞的行为，而应是人与人之间的互惠互利，共存共生。合作意味着市场更大。

——李嘉诚语录

变通的结果是共存。无论如何，我们都是生活在一个地球上，你可以共有，但是不可以分裂。在变通的程序里，寻找生命的意义；在变通

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的程序里，找到并存的机会。

人生路上总会有一些事情是单凭自己的力量不能顺利完成的，这时就需要与他人一起合作，同闯难关。你在不给对方机会的同时也断送了自己的机会，自己舍得利，让对方得利，最终还是会给自己带来较大的利益。

做生意也如此，应该学会和平竞争，互相帮助、互相推动、相继促进，共同提高，一起发展，产生双赢或多赢的效果，这是做生意的原则。

经商者之间的合作是一种顺应时代要求的模式，是一场对传统竞争理念和竞争模式的革命。从传统的观点来看，竞争是一种排他性的竞争，它意味着有你无我。客观地讲，企业只考虑自身利益，只依赖自身资源，结果往往造成过度竞争和大量资源的浪费。如今，合作性竞争正逐渐取代着排他性的竞争。这是竞争关系的一种进化，有利于减少不必要的摩擦与矛盾，从大局来讲，也减少了资源的不必要浪费。它突破了企业独立运作的局限，将自身优势与其他企业的优势相结合，通过建立互利互惠的合作关系，实现“双赢”或“多赢”。

过去人们常说，商场如战场，不是你死就是我亡。现如今，这种现象正慢慢地被改变着，现实是合作共赢，合作才是壮大自己的手段。

一代商业奇人李嘉诚就非常注重同行间的合作，他说过这么一句话：“现代竞争，不再是‘你死我活’，而是更高层次的竞争与合作，现代企业追求的不再是‘单赢’，而是‘双赢’和‘多赢’。”

1979 年，中资华润集团等购得其大部分股权，共组公司开发天水围。华润占 51%的公司股权，长实只占 12.5%。华润雄心勃勃，计划在 15 年内建成一座可容纳 50 万人口的新城市。李嘉诚当时正为收购和记黄埔殚精竭虑，因此他无暇顾及天水围的开发工作，而整个开发计划由华润主持。可是，华润并没有房地产开发的经验，再加上它不懂得香港的商业秘诀，所以最终它的庞大计划在港府的介入下胎死腹中。华润灰心丧气，骑虎难下，公众股东也是一片哀叹声。

李嘉诚则看好天水围的前景。他胸有成竹，不动声色，慢慢地收购了其他股东的股票。经过 10 年马拉松式的吸股，到 1988 年，李嘉诚终于控得除华润外的 49%股权。由于李嘉诚曾与华润事先达成默契，因此士气大退的华润没有抛售股票。1988 年 12 月，长实与华润签订协

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

议，长实保证在天水围发展中，华润可获利 7.52 亿港元，并立即付 3/4 即 5.64 亿港元给华润。如将来楼宇售价超过协议范围，其超额盈利由长实与华润共享，华润占 51%。今后天水围发展计划及销售工作均由长实负责，费用由长实支付，收入二者折中处理。风险全部由长实承担，华润只等天上掉馅饼。

俗话说得好："一分劳动，一分收获。"当然，房地产承担风险要高得多。天水围全部工程分七期到 1991 年完成，至今仍是香港最大的私人屋村。仅仅第一期售楼，华润就已赢得协议范围中的 7.52 亿港元的利润。以后六期，华润等于"额外"所得，而长实的利润，远在华润之上，更是不可估量。

李嘉诚在这个计划中，真可谓是一箭三雕：其一是自己大赚特赚；其二是挽救了华润，并且使它坐收丰厚利润；其三是搞好了与中资的关系，因为华润正是国家外贸部驻港贸易集团公司。

经商中你不可能把所有的钱都赚到手，所以也不要总想挤垮对手，只要你在经营上胜其一筹，适当有几个对手、保持经商的"生态平衡"，反而会有助于你的经营。反之，总想把对手置于死地，很可能会鱼死网破、两败俱伤。学会培养对手，让对手赚小钱，你赚大钱，这才是商业经营的最高境界。

随着社会发展和人类文明的进步，人们的思维能力、思维方式发生了很大变化。在经济领域，人们不再固守"成王败寇"这一传统思维模式，而是慢慢地在寻找一种"互惠互利"的合作模式，也就是通常所说的"双赢"。

共赢思维是一种基于互敬、寻求互惠的思考框架与心意。只有在共赢思维下，才能实现冲突各方的利益均衡，找到双方之间的利益支点。

任何事物是相互消长、互为因果的。人们常因建设自己而造就别人，又因别人的造就而改变自己。在这种改变中，不能忘记的是它的原初。否则，不但会迷失自己，也会迷失被你造就的人。

顽固地坚持自私的利益，只能导致不可逆转的分裂。互相敌对和互相损害，意味着共同失去。共同努力，共同协作，才能得到共同的好处。

共赢强调的是双方的利益兼顾，即所谓的"赢者不全赢，输者不全

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

输”。一笔生意，双方赢利。也就是说，大多数的商人在赢钱时都能够取得双赢的效果。双赢才算最后的赢家。

我们必须明白，只有共赢才是赢，只有互惠互利的关系才会长久，我们只有在“情感”和“利益”上实现自我超越，能够将更多的利益与人分享，我们才有可能成就更伟大的“专卖连锁事业”。

行动指南

成就事业不是要彼此争斗、生死拼杀，而是要结识朋友，只有共赢才是真赢。“共赢”是一种谋略，也是一种艺术，造就自己也同样造就他人。那么，如何建立共赢模式？

(1) 双方必须都有强烈的合作愿望。双方各自都要生存和发展，均需有自己的产品和市场，这就形成了相应的需求。两家再好的企业若没有交集，是不可能建立命运共同体的。只有在互有需求的基础上，双方才有合作的可能，关键还要看双方的合作愿望。需求和愿望两者相辅相成、缺一不可。有需求没愿望，就无法付诸行动；没有需求光有愿望，只是纸上谈兵。

(2) 双方必须秉持“利益共享、风险共担”的观念。利益和风险，是矛盾对立统一体。要获得较高的利益，必定得承担相应的风险。对于共享利益，双方做到容易；对于共担风险，则存在较大的难度，因为一个大风险可能会导致企业一蹶不振、难以恢复。因此作为合作伙伴的双方都必须牢固树立“风险共担”观念，正确处理好远利与近利、大利与小利、整体与个体的关系。

(3) 双方必须严格遵守市场经济的“游戏规则”。有商品就有市场，有市场就有交易，有交易就有规则。没有规矩不成方圆，自行其事必定无序。双方要严格遵守相互认同的文件。

(4) 双方必须恪守诚实守信的为人之道。“诚信是做人之本，守信是立人之根”。合作双方必须坦诚相待、精诚合作。要取信于合作伙伴，就必须重情义、守信用、守诺言。当双方出现问题时，应及时沟通，共谋策略，而不应欺瞒哄骗。坦诚是双方建立命运共同体的一个必要条件。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 有钱大家赚，利润大家分享

有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意合作。假如拿10%的股份是公正的，拿11%也可以，但是如果只拿9%的股份，就会财源滚滚来。

——李嘉诚语录

经商者，一定要懂得与他人分享。一个不懂得与他人分享的经商者，不可能将事业做大。

假如一个商人不懂得互惠互利，要想实现"双赢"是不可能的。许多经商的人目光短浅，只图眼前利益，每次做生意都想着要独吞，结果往往是因小失大，失去了长远的机会，导致再也没人与自己合作，这实际上是非常不理智的做法。

李嘉诚说过："有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意合作。假如拿10%的股份是公正的，拿11%也可以，但是如果只拿9%的股份，就会财源滚滚来。"

经商最重要的是互相合作，共同发展，这样才能把蛋糕做得格外大，获得更多利润。李嘉诚深深地懂得，只有让他人得到相应的利益，他人才会为自己带来财富。

1979年10月，中国国际信托投资公司在香港设立了分公司，董事长荣毅仁(原国家副主席)邀请李嘉诚出任中信董事。

李嘉诚、荣智健都看好借壳上市，英雄所见略同。他们俩多次在股市寻找、权衡，看中了泰富发展这只壳。

1989年年底，荣智健把香港曹光彪家族持有的泰富发展(集团)49%的股权收为己有，并改名为中信泰富。1991年下半年，中信泰富给中信香港增发了3亿多港元新股，此外，对李嘉诚等这样的香港富商也增发了3亿多港元新股。中信泰富的目的，一方面是为了扩大公司规模，还有一方面就是想利用李嘉诚等富商的效应来刺激股价。果然，"李嘉诚效应"发挥了极致作用，中信泰富的股票在这样的多方刺激下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一路飙升。

这在某种程度上来说，是李嘉诚帮助中信泰富上市。此后，李嘉诚又协助荣智健收购了恒昌行。在当时，恒昌行是一个被大多数香港财团都看中的优质资产，当然，这里面也肯定有荣智健。为了能成功收购恒昌行，荣智健再请李嘉诚出马，李嘉诚也不负众望，成功说服恒昌行的股东。最终，中信、李嘉诚和荣智健三大财团拿下恒昌行。这次交易和上一轮交易一样，中信泰富的股价再创新高。

当人们纷纷以为李嘉诚是为了赚钱才这么做时，他却于 1992 年将手中持有的恒昌股全部转让给荣智健，使中信泰富不仅成为红筹股，还于 1993 年成为蓝筹股。

李嘉诚与荣智健联手合作，成为股市佳话。“与人方便，自己方便。”既让朋友挣了钱，自己也有赚，这样的事，李嘉诚最乐意做，也经常做。这一方面映衬出其仁和之心，另一方面也折射出李嘉诚通晓大义、长袖善舞、料机运谋、长久发达的深谋远虑。

李嘉诚经商时信守“共同赚钱”的生意经，他坚信做生意不可能一个人占尽所有利益，总是“一块蛋糕大家吃”，也即经商中存在着双赢战术。李嘉诚懂得“利人为先”的技巧，考虑方方面面的利益共享原则，所以他能把自己的财富奠定在厚实的基础上，在任何时候都能得到大家的支持。因此他也总能在商场竞争中取得胜利。

在生意场上，“我好你也要好”，让大家一起赚钱，自己就能够不断地赚钱了。正是这种“我有利你无利生意不成，我小利你大利生意不干，我大利你小利生意不长，我大利你大利生意不败”的经营之道让李嘉诚把生意做到了全世界。

但很多人在与人合作时只想到自己对这份利益的重大贡献，自然就希望获得全部或者大部分利益，于是原本理性的商业竞争就变成了一场你死我活的争夺。

做生意就应该利益共享，只有这样才能有长久的合作关系。生意的利益不在于多少，而在于平衡。只有在“舍”与“得”之间找个平衡，有了赚钱的门路一起干，与人合作共享，方能赚到更多的钱，生意自然会越来越红火。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

经商者千万要给别人留下一个成长的空间，自己能赚钱别人也有钱赚，有钱大家一块赚，只有大家一块赚，你才能赚到钱。对于经商，中国人一直以谋求利益为经商之目的，所以古语说：天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。千百年来，商人们抱定一个宗旨：无利不起早，没有利润的事情是商人们所不愿意涉足的。因此，每个商人在生意合作中总是抱着分利于人则人我共兴的态度，与他人积极合作。

(1) 换位思考。要与人合作首先必须站在他人的角度思考问题。首先必须要真诚地、虚心地对人，理智地解决合作中的矛盾，要善于提出自己的观点，但更重要的是学会认真听取他人的意见和主意。

(2) 以长补短。合作最基本的原则就是以长补短。别人需要的你有，你提供你的长处，而作为回报对方给予你好处和利益。合作本身就是互相利用，只不过在合作时所有人都必须作出一定让步，以保证自我盈利的顺利进行。

(3) 以平等为原则。合作应以平等为前提，以良好沟通为手段，通过大家共同努力实现共赢，分享成果。

(4) 要共享共荣。选择盟友要共享共荣，商业合作应该有助于竞争。联合以后，竞争力自然增强了，对付相同的竞争对手则更加容易获得胜利。但是，有许多公司之间的所谓联合只是一种表面形式，在利益上并没有达到共享共荣，这种情况往往就容易让对手从内部攻破而导致失败。

6. 成功合作应该是利益均沾

如果一单生意只有自己赚，而对方一点不赚，这样的生意绝对不能干，重要的是首先得顾及对方的利益，不可为自己斤斤计较，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要舍得让利，使对方得利，这样，最终会为自己带来较大收益。

——李嘉诚语录

变通的目的和结果在于达成互利和合作，其办法是照顾和迁就他人利益，予人方便；反过来，也就解脱了自己，减少了自己为之付出的成本或代价，予己方便，于己有利。因此，变通不仅体现了和为贵的思想，而且也与中庸之道的思维方式和行为方式相吻合。中即中正，不偏不倚，无过无不及；庸为常，为用。

要成就大事业需要争取尽可能多的人合作，而按现代经营理念，利益一致才有真诚的合作，因此，必须把利益问题放在重要位置，包括下属的利益与外来合作伙伴的利益。李嘉诚在这个方面做得极好。

他不但重用下属，而且很顾及他们的利益，为了增强下属对集团的归属感，往往会给他们以低价购入长实系股票的机会，从而使集团形成了更强的凝聚力。

在与“客卿”的合作中，李嘉诚也很善于为他人谋利，做到仁至义尽。前已提及，杜辉廉也是曾为李嘉诚的事业鼎力相助的一个“客卿”。杜辉廉是一位英国人，出身伦敦证券经纪行，是一位证券专家。20 世纪 70 年代，英国唯高达证券公司来港发展，委任杜辉廉为驻港代表，在业务往来中他便与李嘉诚结下了不解之缘。

1984 年，唯高达被万国宝通银行购并，杜辉廉随之参与万国宝通国际的证券业务。杜辉廉是长江多次股市收购战的高参，并实际操办了长实及李嘉诚家族的股票买卖，因而被业界称为“李嘉诚的股票经纪”。

但杜辉廉并不是李嘉诚属下公司的董事，他多次谢绝李嘉诚要他担任长实董事的邀请，是众“客卿”中唯一不支干薪者。但他绝不因为未支干薪，而拒绝参与长实系股权结构、股市集资、股票投资的决策，这令重情重义的李嘉诚一直觉得欠他一份重情，总想着寻机报答于他。机会终于来了。1988 年底，杜辉廉与他的好友梁伯韬共创百富勤融资公司，李嘉诚当即决定帮助百富勤公司，以报杜辉廉相助之恩。杜梁二人各占百富勤公司 35％的股份，其余股份，由李嘉诚邀请包括他在内的 18 路商界巨头参股。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这些商界巨头也得到过杜辉廉的帮助，所以接到李嘉诚的邀请后，便欣然允诺。他们都和李嘉诚一样不入局，不参政，目的仅在于助其实力，壮其声威。

在18路商界巨头的大力协助下，百富勤发展势头迅猛，先后收购了广生行与泰盛，也分拆出另一家公司百富勤证券。杜辉廉任这两家公司主席。到1992年，该集团年盈利已达到了6.68亿港元。当百富勤集团成为商界小巨人后，李嘉诚等巨商主动摊薄自己所持的股份。其目的是再明显不过了，那就是好让杜梁两人的持股量达到绝对的“安全”线。

李嘉诚对百富勤的投资，完全出于非盈利目的，他之所以这样做，完全是为了报杜辉廉之恩。尽管李嘉诚并不想从百富勤赚得一分一厘，但李嘉诚持有的5.1%的百富勤股份，仍为他带来了大笔红利，这是因为百富勤发展迅速，是市场备受宠爱的热门股，他不想赚钱也得赚钱了。

李嘉诚最辉煌的战绩在股市，最能显示其超人智慧的场所也是在股市，而被称为“李嘉诚的股票经纪”的杜辉廉，在其中起了不容低估的作用。李嘉诚给予丰厚的回报，又使杜辉廉更加专心致志地回报李嘉诚，充当李嘉诚的“客卿”。

从某种意义上来说，李嘉诚得到“客卿”的大力相助，也是“善有善报”的延伸。所谓“家有梧桐树，引得凤凰来”。假若自己品质不良，没有“梧桐树”，又如何引得“凤凰”来栖呢？一些人目光短浅，只贪图眼前利益，做生意时只想着自己独吞，结果呢，往往是一时赚得小利，而失去了长远之大利，可谓是捡了芝麻丢了西瓜。

李嘉诚说过：“如果一单生意只有自己赚，而对方一点不赚，这样的生意绝对不能干，重要的是首先得顾及对方的利益，不可为自己斤斤计较，要舍得让利，使对方得利，这样，最终会为自己带来较大收益。”

如果说李嘉诚在商场上的交易能够尽量与合作方利益均沾的话，那么他能够与高管人员做到成果共享就不足为怪了。多少年来，李嘉诚旗下的公司人员流动率低于1%。如此低的人员流动率，在香港地区的特大型集团公司里，可以说绝无仅有。不管是企业高管人员还是一般员工，他们中的绝大多数对公司是有认同感和归宿感的。香港多

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

年来产生的“打工皇帝”，不少是出自李氏集团的高管人员。正是李嘉诚能够体恤下属，与下属分享利益，才使集团形成强凝聚力和向心力。

生意人应该利益均沾，这样才能保持久远的合作关系。相反，光顾一己利益，而无视对方的权益，只能是一锤子买卖，自己将生意做断做绝。

行动指南

商人不应该自私地只顾自己赢利，而不顾合作方死活。成功的商人时时顾及对方的利益，既为别人留余地，也给自己开财路，保持了稳定的经营，达到了双赢的局面。

(1) 正确对待所获取的利润。商人在经商的过程中，要能够正确对待所获取的利润，不能一人独占。一是要知道天下是靠大家打，靠大家得，不能过河拆桥；二是要明白“没有金字塔底就没有金字塔顶”的道理，如果没有小股东的支持，大股东是做不出局面的。

(2) 让利于人。“让利于人”是维持大家继续“扭”在一起的手段，其根本目的，是实现利益均沾。采用让利法则不仅能够吸引顾客的购买欲，还能够招来更多的合作伙伴，使你的财源滚滚而来。

7. 舍小利为大谋

我觉得，顾及对方的利益是最重要的，不能把目光仅仅局限在自己的利上，两者是相辅相成的，自己舍得让利，让对方得利，最终还是会给自己带来较大的利益。

——李嘉诚语录

生活中变通思考的人，善于从丧失小利益当中学到大智慧。舍小利为大谋也是一种哲学的思路。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

舍得舍得，小舍小得，大舍大得，不舍不得。老子说："欲将取之，必先予之。"这就好比是商家要赚钱，要想赚更多的钱，就要抛却手边的蝇头小利，才能取得以后的丰硕成果，这就是舍弃。有的人会赚钱，有的人不会赚钱，有的人只为眼前的利益，有的人却每走一步都在为以后打算，这就关乎赚钱的舍弃理念。赚钱只是人生的一个手段，最终目的还是让自己过上自己喜欢过的生活，在赚钱的过程中，人必须懂得舍弃，舍弃是一种精神，是商人必不可少的洞察商机的能力。

我们知道，大江大河在流行过程中，沿途不断有支流汇集而入，江河得之不拒并逐渐壮大，因为，江河是支流、小溪东流入海的良好载体。同时，江河也随时在沿途释放水分，灌溉田野，补充湖泊，用自己的付出营造出良好的共生环境。在得与舍之间，水才得以实现流畅通达。

美国成功学家安东尼·罗宾在谈到"华人首富"李嘉诚时说道："他有很多哲理性的语言，我都非常喜欢。有一次，有人问李泽楷，他父亲教了他怎样一些成功赚钱的秘诀。李泽楷说父亲没有教他赚钱的方法，只教了他做人处世的道理。李嘉诚这样跟李泽楷说，假如他和别人合作，如果他拿 7 分合理，8 分也可以，那他拿 6 分就可以了。"也就是说：他让别人多赚 2 分。所以每个人都知道，和李嘉诚合作会赚到便宜，因此更多的人愿意和他合作。你想想看，虽然他只拿 6 分，但现在多了 100 个人，他现在多拿多少分？假如拿 8 分的话，100 个人会变成 50 个人，结果是亏是赚可想而知。

李嘉诚出任十余家公司的董事长或董事，但他把所有的袍金都归入长实公司账上，自己全年只拿 5 000 港元。这 5 000 港元，还不及公司一名清洁工在 20 世纪 80 年代初的年薪。以 20 世纪 80 年代中的水平，像长实系这样盈利状况甚佳的大公司主席袍金，一家公司就该有数百万港元。进入 20 世纪 90 年代，便递增到 1 000 万港元上下。李嘉诚 20 多年维持不变，只拿 5 000 港元。

李嘉诚的经商天才在这里表露无遗。李嘉诚其实是小利不取，大利不放，甚至可以说是以小利为诱饵钓大鱼。李嘉诚每年放弃上千万元袍金，却获得公司众股东的一致好感，爱屋及乌，自然也信任长实系股票。甚至李嘉诚购入其他公司股票，投资者莫不步其后尘，纷纷购入。李嘉诚是大股东，长实系股票被抬高，长实系股值大增，得大利的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当然是李嘉诚。就这样，李嘉诚每欲想办大事，总会很容易得到股东大会的通过。

对李嘉诚这样的超级富豪来说，袍金算不得大数，大数是他所持股份所得股息的价值。1994 年 4 月至 1995 年 4 月中，李嘉诚所持长实、生啤、新工股份所得年息就共计有 12.4 亿港元——尚未计算他的非经常性收入，以及海外股票的价值。

故有人称：李氏的精明，到了炉火纯青的地步。他小利全让，大利不放。李氏的大利，是他持有的股份，公司盈利状况好，李氏红利匪浅。

我们可以看出——舍得，是一种精神；舍得，是一种领悟；舍得，更是一种智慧、一种人生的境界。舍得是一种大智慧！佛家曰：舍得舍得，有舍才有得，不舍不得，小舍小得，大舍大得，全舍全得。舍之，方能得之！舍得之道，管理之道也！

每一个人每一个事物都有其发展的规律，想要达到某一目的，必先付出相应的努力方可得到结果，这是众人皆知的规律。我们以先贤古圣的世理来概括为两字，谓之“舍得”，凡事欲其成其事，必先付其力，先力而后成，先舍而后得，是为天之道，自然发展的规律。

行动指南

舍得既是一种做人与处世的哲学，更是一种企业经营管理的艺术。舍得舍得，有舍才有得。做企业最难处理的是舍与得的关系。合二为一，还是一分为二，就是舍得之间的博弈。合二为一就是企业家思想即企业文化基因。一分为二就是当企业家不再把企业当成囊中私物时，企业家开始从小我向大我升华。企业开始植入长寿基因，企业就会本分而灵活地活得久远。

(1) 放眼长远。“舍”是前提，“得”是目的。“舍”的结果最终是为了“得”。“风物长宜放眼量”，舍得其实是一种很深的学问，往往需要大气量、大气度，不沉迷于那种一镢头挖口井式的“得”，而是取得长久的回报。

(2) 舍小求大。以义取利、舍小求大，赢得名誉，那么就会在众人心中留下美好的印象，最终获得巨大的经济效益。适当的“舍”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是必须的，要舍弃许多小利的迷惑，才能有大的得利。因为大部分小利，如果处理不好，就是大亏。

(3) 把握舍得的尺度。商人的一生大都是经历过舍弃才成功的，对成功者而言舍弃并不一定等于成功，而是给了成功一次机会。若舍弃是明智的，距离成功也就更近些。"金钱战争"有时是一场舍大得小的战争，只是很多人不知道什么是"大"还是"小"，因为有时看着大实际上是小。只要我们能真正把握舍得的尺度，便掌握了经商成功的钥匙。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

十、学会变通，要洞明世事

《红楼梦》中有一句话说得很好，“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。一个人要做好任何事情，都离不开“世事洞明”和“人情练达”这八个字。用在商业上，用在为人处事上，讲的就是一个变通能力。只要你学会用变通的眼光去看待周围的人和事，综合运用方圆之术灵活地处理与人的关系和与事的境遇，那么你在经商中将如鱼得水。因为商道实质上就是人道，经商就是做人，交易就是交心。要做一个成功的商人首先要做好人，先学做人，才会做事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 世情才是大学问，世事洞明皆学问

> 要想取得成功，首先要懂得做人的道理，因为世情才是大学问。世界上每个人都精明，要令人家信服并喜欢和你交往，那才是最重要的。
>
> ——李嘉诚语录

古人说，“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。一个人要做好任何事情，都离不开“世事洞明”和“人情练达”这八个字，对于有志于经商的人来说尤其是这样。用在商业上，用在为人处事上，讲的就是一个变通能力。只要你学会用变通的眼光去看待周围的人和事，综合运用方圆之术灵活地处理与人的关系和与事的境遇，那么你在经商中将如鱼得水。

李嘉诚今天的商业成就，在很大程度上要归功于他做人的成功。他说：“要想取得成功，首先要懂得做人的道理，因为世情才是大学问。世界上每个人都精明，要令人家信服并喜欢和你交往，那才是最重要的。”

李嘉诚认为，他事业有成的真正原因是“懂得做人的道理”，他说过：“最聪明的商人不是只看到手中的钱，而是想尽办法以做人为头等大事。”正因坚持做人与处世的基本原则，李嘉诚在商界赢得了良好的信誉，并且赢得了同行、同业、同仁对他的尊重和爱戴。甚至他的商业竞争对手，也不得不由衷地敬佩他。而这些，恰恰是一个商人赖以生存发展的最宝贵的资源。

李嘉诚出道伊始，既没有金钱，也没有学历，更没有什么特殊的人事背景，但却能够在生意场上顺利打开局面，并且人气越来越旺，事业步步高升，在很大程度上，凭借的就是做人处世的功夫。他重信诺、重诚意、讲义气、宽厚待人。他遇事从不斤斤计较、拖泥带水。除了平等互利的商业关系外，他还十分重视与客户保持真挚友善的个人关系，从

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而使双方获得深切的了解和紧密的合作，促进了事业的发展。会做人、善处世，为李嘉诚在商界赢得了良好的口碑，赢得了同行、同业、同仁对他的尊重和爱戴。甚至他的商业竞争对手，也常常是不得不由衷地敬佩他。而这些，恰恰是生意人赖以生存发展的最宝贵的资源。

纵观李嘉诚几十年的商海生涯，他胆识兼备，在生意场上挥洒自如，尽显王者风范；在生活中他处世低调，待人豁达，始终坚持以诚信求生存，以诚信谋发展。在他看来，只贪图利益的人，充其量一辈子做一个小商人，而一个能把做人的原则放在首位的人，才能成为一代大商人。

小商做事，中商做市，大商做人。在商场上驰骋拼搏，屡战屡胜的能手，也必然是人情练达的行家。他们做生意的信条是：诚实中不妨有些灵活，多变中不可丢失本分。因为商道实质上就是人道，经商就是做人，交易就是交心。要做一个成功的商人首先要做好人，先学做人，才会做事。这就是一个成功商人和普通商人的最大区别。

行动指南

世情才是大学问。商道即人道，“做人”与“经商”的道理其实是一样的。做人之道与经商之道不仅是统一的，而且形成了良性循环。经商者以做人为先，学会做人，才会懂得做事，才能在商场上左右逢源。

(1) 要懂得世情。《红楼梦》里有句话叫：“世事洞明皆学问，人情练达皆文章。”世事人情才是人这一生最应该学习的东西。只有对社会上的各种事情都透彻明白了，才算是学问；只有处理人情世故干练而通达，才算得上是文章。

(2) 打造人格品牌。做人重于经商，以诚待人方能成大事。当没有了诚信，个人就失去了立身之本。落井下石、打败对方，的确可以少一个竞争对手，但就算你真的扼杀了对方，总会有新的竞争对手崛起。而救人于危难之中，不但可以赢得人缘和声誉，你的形象也会成为另外一笔宝贵的财富，让你受用无穷。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 低调做人，锋芒毕露必吃亏

保持低调，才能避免树大招风，才能避免成为别人进攻的靶子。如果你不过分显示自己，就不会招惹别人的敌意，别人也就无法捕捉你的虚实。

——李嘉诚语录

所谓保持低调其实就是通常人们所说的夹着尾巴做人。什么是夹着尾巴做人呢？就是要以一种谦虚和合作的态度去与人打交道，经商也是一样。

如果商人过于张扬，很容易引起别的商人的妒忌和厌恶，这样做的损失要远远大于收益。在这个竞争激烈的社会当中，商人应时刻懂得隐藏自己的锋芒，业务交往时不断地学会自我保护。

20 世纪 80 年代，李嘉诚不仅是香港屋村大王，还是货柜码头大王。他旗下的国际货柜码头公司在葵涌港坐大。葵涌集装箱港 6 个码头中，有 3 个归李嘉诚所有，另外 3 个码头由其他集团经营。1988 年 4 月，李嘉诚以 44 亿港元在政府招标中投得 7 号码头的经营权，该码头有 3 个泊位。两年后，国际货柜码头、现代货柜码头两家公司与中国航运公司联合投得 8 号码头，该码头有 4 个泊位。随着香港经济的迅猛发展，国际航运越来越集装箱化，葵涌现有和兴建中的码头越来越难以满足航运业的需求。9 号码头的选址及招标工作已经推上了议事日程。李嘉诚踌躇满志，志在必得。

李嘉诚至少占据地利和人和两方面的因素。论地利，国际货柜码头公司占据同业市场份额的 7/10，是同行业的绝对霸主；论人和，在港府决策机构立法局 9 名议员中，就有 6 名是李嘉诚的“幕僚”，他们是长实集团的“特邀”董事，每年可享用不菲的酬金。行政当局通过的决议，港督一般不会否决。1992 年，英国职业政治家彭定康接任香港总督。彭定康上任后，撤换了一批议员，与李嘉诚关系密切的议员被撤。新一届议员上任后，将 9 号码头的招标方式由公开招标改为协议招标，9 号码

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

头的4个泊位，批给了英资怡和与华资新鸿基等财团兴建经营。

招标结果出来后，舆论界普遍认为，港府确实有意削弱李嘉诚在货柜码头上的垄断地位。按照国际通则，一家公司的市场占有率达五成以上，则可认定处于垄断地位；若在七成以上，则是高度垄断。

李嘉诚面对失利进行了自我反省："坎坷经历是有的，心酸处亦罄竹难书，一直以来靠意志克服逆境；一般名利不会对内心形成冲击，自有一套人生哲学对待；但树大招风，是每日面对之困扰，亦够烦恼，但明白不能避免，惟有学处之泰然的方法。"

通过这件事后，李嘉诚明白树大招风的道理，并总结出一句精辟的至理名言——保持低调，才能避免树大招风，才能避免成为别人进攻的靶子。如果你不过分显示自己，就不会招惹别人的敌意，别人也就无法弄清你的虚实。

从此之后他一直坚持低调做人的作风，不像有些富豪，出了名之后就大肆招摇，他深谙谦逊为人的道理，不愿哗众取宠，也不愿出席一些开幕剪彩的仪式。在香港，他只是一个平民，他不喜欢被"曝光"，从而使他赢得了别人的敬畏与尊重。

俗话说："树大招风"，不可否认，经商是展示自我和发挥能力的最佳时刻，每个商人都有自己的优势和缺陷，都可能成为众人眼里的明星，吸引大众的眼球。但是作为商人，一定要明白"树大招风"及"张弛有致"的道理。

如果一个人总是喜欢显露自己的才干，那么他必然会遭受更多的挫折，这是做人太单纯的表现。在现实生活中，做人要善于藏锋露拙。有才干本是好事，但是带刺的玫瑰最容易伤人，也会刺伤自己。

做人不要锋芒毕露。这一点一定要谨记。如果一个人锋芒毕露，不分场合地显才摆谱，一定会遭到别人的嫉恨和非议，甚至引来杀身之祸。做人还是要低调，这样才能做得更好、走得更远。

行动指南

低调做人，锋芒毕露必吃亏。一个商人应该培养自己低调为人的心态，在生意中取得成绩不骄傲，保持谦虚的态度，才是正确做人做事的方法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（1）敛藏自己的锋芒。聪明商人应该懂得敛藏自己的锋芒，锋芒毕露往往是招灾引祸的根源。一个处处喜欢显露精明的人，不会得到别人真正的认可与爱护，更得不到别人的栽培与信任，只会处处碰壁。

（2）不可过分外露自己的才华。做人不可过分外露自己的才华，更不可自恃才高，动不动就表现，否则是会被人嫉妒的。如果一个人富贵而为人太刻薄寡恩，就会陷入苦海，丧失生活乐趣。人有才智而无正气，以此傲人愚人，正应了“聪明反被聪明误”的俗语。

（3）为自己留一手。深藏你的杀手绝技，你才可能永为人师；不把你的看家本领都和盘托出，你才可能使别人永远对你捉摸不透。尤其是在与对手对峙时，更应该学会隐而不发，为自己留一手，让对手捉摸不透你的深浅，切不可轻举妄动。

3. 做人要谦卑，把姿态放低一点

做大做高之后，心要收敛，要谦卑，所以心不能满。

——李嘉诚语录

做生意唯“谦”字了得。谦卑是做生意的起跑线。凡是生意做得不错的人，都善于把自己的姿态放得很低，在中国文化里这叫给别人面子，就是你得把人尊敬一下。凡是刚开始做生意的时候，他们的姿态都很重要，就是很谦恭、谦虚、谦卑。

经商是要求人的，求人处于劣势，劣势就要谦和。中国人有一种传统意识，期望你比他低、求他，他才肯帮助你。若心理上总想胜过别人，以气势压人，生意就难以成功。所以，做生意要不怕显示谦卑的态度。

李嘉诚说：“做大做高之后，心要收敛、要谦卑，所以心不能满。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚在创业的过程中不怕困难，不断追求，获得成功后又谦虚谨慎，时时注意自己不张扬。

有一次，万通地产的冯仑在香港有机会和李嘉诚吃饭，李嘉诚是华人世界的财富状元，也是众人的偶像。原以为，李嘉诚会像很多大人物那样，等大家到齐后，才缓缓而来，照相也一定是在最中间，吃饭时稳坐主桌等等。但赴宴后，却大感意外。当冯仑一行人所乘的电梯门打开时，李嘉诚已站在门口亲自迎接，而且逐人发放名片。发完名片后，每人抽了一个号，是照相时应该站的位置。照完相又抽了一个号，是吃饭的座位号。之所以这样用心良苦，是为了让大家没有高低贵贱之分。席间，76 岁高龄的李嘉诚不是坐在主桌不动，而是每桌坐上 15 分钟。吃完饭，众人执意要李嘉诚讲几句话，李嘉诚就把生活中的一点体会与大家进行了分享。他讲的是“建立自我，追求无我”。散席的时候，他与大家一一握手告别，包括旁边的服务人员，然后又送冯仑一行人上了电梯，直到电梯门关上后他才走。

李嘉诚已如此成功，却依然能保持谦和之心，不得不令人佩服。

加拿大的记者约翰·得蒙特这样评价李嘉诚：“李嘉诚这个人不简单。如果有摄影师想为他造型摄像，他是乐于听任摆布的。他会把手放在大地球模型上，侧身向前摆个姿势。”

这看似微不足道的两个细节，却彰显了李嘉诚做人的谦和与细腻。正因这些，不仅成就了李嘉诚的事业，而且，使他走向事业成功的同时，也让他的人格走向伟大。事实上，这也是他能够将生意做得如此之大的最重要因素。

在中国的特定环境里，对一个白手起家的创业者来说，“三分之一是做生意，三分之二是做人”这句话具有特定的含义。多年稳居首富宝座的李嘉诚，身家百亿却仍保持着创业初期的品性。他榜样的力量已经超越了他的事业，成为对谦卑、细致等人性的坚持。

谦卑是一种美德，这就好比强者在弱者面前表现出真诚的谦卑一样，令人敬佩和尊重。谦卑是一种智慧，是为人处世的黄金法则，懂得谦卑的人，必将得到人们的尊重，受到世人的敬仰。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

谦卑是终生受益的美德。一个懂得谦卑的人是一个真正懂得积蓄力量的人。谦卑能够避免给别人造成太张扬的印象，这样的印象恰好能够使一个商人在生意中不断积累经验与能力，最后达到成功。

(1) 保持低调。低调就是在社会上，在工作中，不喧闹、不张扬、不矫揉、不造作、不故作呻吟、不假惺惺、不卷进是非圈子、不招人嫌、不招人嫉，即使你满腹经纶，才华横溢，能力超人，也要学会藏而不露。

(2) 放低身段。放低身段，路会越走越宽。懂得放低自己，拥有团结合作意识，才能在生意路上获得帮助。在许多成功商人的为人处世中，正是由于他们放下了许多该放下的东西，轻装上阵，朝着一个既定的目标奋勇攀登，才有了今天的成果或是日后的辉煌。

(3) 韬光养晦。“才高被人忌”，这是古今社会的通病，一个商人，想要在生意场上很好地生存，最好学会韬光养晦，大智若愚，才能善始善终。韬光养晦是聪明商人之举。

(4) 得意而不要忘形。当你得意的时候，切不可趾高气扬，目空一切，不要把自己看得太重要，适度地收起自己的锋芒，而且态度要更加谦卑，这样才会赢得朋友们的尊敬。

4. 做事先做人，做人要真诚

我做生意一直抱定一个信念，就是不投机取巧而是以诚待人。

——李嘉诚语录

做人没有一点真诚，就成了一个老滑头，无论做什么事都让人感到虚假。在生意场上个人的性格魅力很重要。真诚有巨大的人格感召

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

力，说话真诚，做事真诚，内心真诚，就会令人信服。

众所周知，做人是一门值得认真揣摩的艺术，经商同样是一门值得探索与学习的艺术。从小我们就受到父母的教育，做人要诚实。我们从小也就知道，无奸不商、无利不起早。从这点来看，好像做人和经商是完全不同的两码事，但无数的事实已经证实，人道和商道不可分割，一个真正的商人经商并不是赚取金钱，而是赚取人心，这才是一个成功的商人。

李嘉诚曾说："我做生意一直抱定一个信念，就是不投机取巧而是以诚待人。"

他认为，如果你没有诚意，你周围的人迟早都会离开你。一个企业不能只靠一个人，是靠大家的。

其实，李嘉诚对事业上的"信"与他对人的"诚"是分不开的。他做人最讲究诚心，以一颗真诚的心对待别人。在他看来，厚道做人、表里如一、讲求信誉，才能赢得合作伙伴和顾客的信赖。李嘉诚遵循这些规律行事，因此成为一个举足轻重、魅力与实力并存的人物。

1957 年以后，李嘉诚凭借简陋的生产设备生产出了大批质优、价廉、新颖、别致的塑胶花产品，"长江工业有限公司"也获得了不少海外的订单。但李嘉诚和整个香港一样陷入了资金短缺，设备无法更新的困境。李嘉诚不敢贸然接单，在无法更新设备，招收新的技工，增加厂房的基础上，他的塑胶花生产能力正受到严重的考验。

正在这个时候，一个不是机会的机会出现了。

一位来自欧洲的塑胶花经销商来到了李嘉诚位于新蒲岗的低矮的厂房，他告诉李嘉诚他需要大批塑胶花。但在看了李嘉诚的厂房和设备后，这位诚恳的欧洲人告诉李嘉诚，尽管长江生产的塑胶花款式新颖，质量可靠，他的工厂管理严格有效，但没有资金和好的设备，他无法把订单交给他。看着诚恳的李嘉诚，临走的时候，他对李嘉诚说，如果有当地规模较大的企业或者商贾愿意为其做这张订单的担保人，他会考虑。

李嘉诚白手起家，没有背景，他跑了几天，磨破了嘴皮子，也没人愿意为他作担保，无奈之下，李嘉诚只得对外商如实相告。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚的真诚感动了对方，外商对他说："从你坦白之言中可以看出，你是一位诚实君子。诚信乃做人之道，亦是经营之本，不必其他厂商作保了，现在我们就签合约吧。"没想到李嘉诚却拒绝了对方的好意，他对外商说："先生，能受到如此信任，我不胜荣幸之至！可是，因为资金有限得很，一时无法完成您这么多的订货。所以，我还是很遗憾地不能与你签约。"

李嘉诚这番实话实说使外商内心大受震动，他没想到，在"无商不奸，无奸不商"的说法为人们广泛接受时，竟然还有这样一位"出淤泥而不染"的诚实商人。于是，外商决定，即使冒再大的风险，他也要与这位具有罕见诚实品德的人合作一回。李嘉诚值得他破一次例，他对李嘉诚说："你是一位令人尊敬的可信赖之人。为此，我预付货款，以便为你扩大生产提供资金。"

外商的鼎力相助，使得李嘉诚既扩大了生产规模，又拓宽了销路，李嘉诚由此发展成为塑胶花大王。

李嘉诚为人真诚，很讲诚信，答应人家的事情，就一点也不失信。虽然"待人以诚，执事以信"的商业准则，在创业之初让讲原则的李嘉诚付出濒临破产的惨重代价，商场朋友的违约失信让他本已处在难关之中的塑料雪上加霜。可是，他不改本性，以诚待人，延续他的做人方式，李嘉诚赢得的是越来越多的朋友。很多人是因为信赖他的真诚而跟他合作的。他不仅与世界著名的企业家银行家建立了良好的关系，还与一些国际政治家交上了朋友。他的诚信也赢得了汇丰银行长期大力的支持和信任。他们之间亲密无间的密切关系也为李嘉诚在 20 世纪 80 年代一系列的扩张收购中提供了强有力的财政的支持。我们可以看到，李嘉诚从业至今都是以诚信贯穿始终，诚信让他在商场上获得了很高的信誉，也赢得了巨额的回报。

做事先做人，做生意要以诚待人。对人诚恳守信用，即使别人原来不信任的，也会转为信任；对人虚伪欺诈，不讲信用，即使别人原先信任的，也会转为不信任。

做人不真诚，总是华而不实，朋友就会疏远你。时间久了你会被贴上骗子的标签，后果严重。事实就是这样，真诚是一个人在社会上生存最重要的一项品质。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

惟有诚实的经商之道才是生存处世的最高法则。老老实实做人、踏踏实实做事、实实在在做生意，这就是做人、做事、做生意的铁定规律，是立身处世的法宝，是纵横商场常胜不败的奥秘。

(1) 做生意，要巧妙地运用真诚。在适当的时候，以适当的方式，对适当的人讲适当的内情。

(2) 虚伪圆滑，不可养成习惯。你始终讲一些圆滑的话语，即使讲的是真话也无人相信。你讲的是诚实恳切的话，讲一次有水分的话，别人也认为是真话。

(3) 经商不要太精明。处处耍小聪明，成不了大气候。对于一个商人来说，学会分析市场趋势、掌握投资技巧，都要求尽可能精明一点，这是无可厚非的；但是，在与别人合作时，不要过于精明，太精明而不诚信，会招人讨厌。

5. 恪守信誉，方能立足

一个企业的开始意味着一个良好信誉的开始，有了信誉，自然就会有财路，这是经商中必须具备的商业道德。

——李嘉诚语录

古人崇尚仁、义、礼、智、信。信是立人之本。凡事应该以信誉为基础，只有具备了信誉这一良好的资本，你才能被人信赖，才能在办事时游刃有余，有更大的发挥空间。

商人最重要的素质是信誉。有多少人信任你，你就拥有多少次成功的机会。

李嘉诚说过："一个企业的开始意味着一个良好信誉的开始，有了信誉，自然就会有财路，这是经商中必须具备的商业道德。就像做人一样，要忠诚、有义气。对自己说出的每一句话、作出的每一个承诺，一定

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要牢牢记在心里，并且一定要做到。当你建立了良好的信誉后，成功、利润便会随之而来。”

几年前，李嘉诚决定把他所持有的香港电灯集团公司股份的10%在伦敦以私人方式出售。在计划进行的过程中，港灯即将宣布获得丰厚利润的消息，因此他的得力助手马世民马上建议他暂缓出售，以便卖个好价钱。可是，李嘉诚却坚持按照原订计划进行，李嘉诚很认真地说：“还是留些好处给买家吧！将来再有配售时将会较为顺利。而且，赚多一点钱并非难事，但要保持良好的信誉才是至关重要和不容易的。”

对于这一点，《远东经济评论》的评论家曾经非常精辟地说：“有三样东西对长江实业至关重要，它们是名声、名声、名声。”

在加拿大投资赫斯基石油之后，李嘉诚的名字在加拿大已家喻户晓，一些与李嘉诚合作的香港乃至国际上的大财团首脑都高兴地说：

“我们都很信赖李嘉诚，李嘉诚往哪里投资，我们就往哪里投资。”

做生意卖商品，其实卖的就是一个信誉，这是成功商人永远不变的商业信条。李嘉诚凭借良好的声誉，成为著名国际公司的合作对象。他总是利用各种机会与客户建立长期的互惠关系，而不向短期暴利着眼。李嘉诚除了与客户建立平等互利的商业关系外，还十分重视与客户保持真挚友善的个人关系，从而使双方获得深切的了解和紧密的合作。

李嘉诚能发展到今天，正如他自己所言，靠努力，更靠信义。在生意场上，李嘉诚笃信信誉是宝贵的经营资本。

做生意就要像李嘉诚那样，不看重表面的输赢。如果在某件事上没有达成心愿，并不等于输。若因此维护了信誉，维持了人际关系，等于是种下善因，将来必结善果。反之，如果勉强而为，不顾一切地达成心愿，会名誉受损，或招致怨恨，等于种下恶果，日后难免遭报应。

良好的信誉，是走向成功不可缺少的前提条件。作为一个成功商人，不仅是为了卖商品而赚钱，更是推销自己的信誉，最后才是获取利润。商人一般有其特定的顾客和客户，只有不断积累信誉，才能抓住这些救命稻草，获得回头客。不注意自己的信誉，在经营中欺骗顾客，只能关闭企业利润来源的大门，到头来搬起石头砸自己的脚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行动指南

恪守信誉，方能立足。信誉是不可以金钱估量的，是生存和发展的法宝。作为商人，信誉是成功的关键，背信则是自毁前程。人们首先相信你这个人，才会相信你的事业和产品。

(1) 坚守诚信原则。信誉是检验企业外部形象、市场认知度和社会公信力的重要标尺。为商要奉行的金科玉律是一个“诚”字。消费者不仅听你说什么更看你做什么，一个企业的信誉要想在消费者心目中扎根，就必须说到做到，信守承诺，表里如一。

(2) 要一辈子讲信誉。信誉是一种特殊资源，它具有易碎性的特点。作为一个商人，你只有长期讲信誉，人们才会相信你，但是只要有一次不讲诚信，那么，经过多年辛辛苦苦建立起来的信誉，便会大打折扣甚至前功尽弃。

(3) 营造诚信形象。从一定意义上讲，企业之间最终比拼的是信誉。为商要奉行的金科玉律是一个“诚”字。以诚信待人，还应该是对社会上任何一个人，任何一个机构的承诺一定要说到做到。否则也不可以称之为诚信。能够做到对不论什么机构什么人都讲诚信，最后必然得到所有人的称誉，企业的信誉自然由此而建立起来。

6. 做生意就是做人情，要算好人情这笔账

多一个朋友多一条路。要想人爱己，必须先爱人。只有时刻存有乐善好施、成人之美的心思，才能为自己多储存些人情的债权。这就如同一个人为防不测，须养成储蓄的习惯一样。

——李嘉诚语录

“人情投资”就像储蓄，存得越多，分得的红利就越多。优秀的商人都懂得把人情生意做得恰到好处，在生意之外多加一层相知和沟通，能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

够在人情世故上多一份关心，多一份相助，正所谓"生意不成人情在"。这样，即使以后自己遇到不顺，也会有人愿意帮忙。

俗话说得好：在家靠父母，在外靠朋友。在外经商，如果没有自己的人际关系网，路就会很难走。因此，不要再舍不得进行"人情投资"，要知道这也是一项收益，不过是或早或晚的问题。

商场上，人缘和朋友尤其重要。善待他人，利益均沾是生意场上交朋友的前提；诚实和信誉是交朋友的保证。就像在积累财富上创造了奇迹一样，李嘉诚的人缘之佳在商场中同样创造了奇迹。李嘉诚生意场上的朋友多如繁星，几乎每一个有过一面之交的人，都会成为他的朋友。

李嘉诚说过："多一个朋友多一条路。要想人爱己，必须先爱人。只有时刻存有乐善好施、成人之美的心思，才能为自己多储存些人情的债权。这就如同一个人为防不测，须养成储蓄的习惯一样。"

李嘉诚非常注重人情投资，这也正是他能够后来居上、成为香港首富的原因。

由于李嘉诚在塑胶业的实力及声誉，他被推选为香港塑胶制造业商会主席。在此任上，李嘉诚做了一件功德无量的事，至今为香港商界传作佳话。

1973 年，香港塑胶原料全赖进口，进口商乘石油危机抬高价格，由于价格成倍增长，许多厂家被迫停产。当时，李嘉诚的经营中心已转移至地产，长实因为库存原料充足，石油危机对他影响并不大。但他却倡议数百家塑胶厂入股组建了联合塑胶原料公司，与外商直接交易，所购原料按时价分配给股东。这使进口商的垄断不攻自破，李嘉诚由此成为香港塑胶行业的"救世主"。在这次救业大行动中，李嘉诚将长江实业 12.34 万磅原料以低于市价一半的价格救援停工厂家，把长江实业的配额 20 万磅转让给需求量大的厂家。危难之际，得到李嘉诚帮助的竟有几百个厂家。李嘉诚救人危难的义举，为他树立了崇高的商业形象。李嘉诚失去的是暂时的利益，赢得的是人缘、信誉及声望，回馈他的是无尽的生意和财富。

李嘉诚救人危难的义举，为他树立起崇高的商业形象，他的信誉和声望义薄云天。信誉和声望无疑又会回馈他无尽的生意和财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们且不论李嘉诚是否有更高层次的思想意识，我们就以商论商，李嘉诚此举，无疑是经商的上乘之作。

由此我们不难悟出，当业中同行需要你施以援手，而你又有能力时，你该怎么办？

落井下石，踩沉对方，你可以少一个竞争对手。但切不可忘记，即使你真能扼杀了对方，总会有新的竞争对手崛起。一个人不可能独霸一个行业的。正如“野火烧不尽，春风吹又生”，一个人是赚不完所有的钱的。更何况风水轮流转，何时又到你家呢？

正确的取向是，应该从李嘉诚的行为中汲取精义，做有人情味的人，方能为他人所推崇并赢得更大的利益。

另外，如果能在作人情的过程中，把他人的利益放在明处，将自己的实惠落在暗处，不但会达到自己的目的，而且可以获得对方的人情，可以名利双收，“甘蔗可以两头甜”。

做有人情味的人，还要善于做人情，才能收到好效果。

人性中最大的弱点是有感情。然而，人们却又都常说“千金易得，真情无价”，可见，情义对于人们来说是十分重要的。处世观告诉我们，人情是世界上最宝贵的东西，厚养人情、厚施仁义是我们处世中应遵循的重要法则。

生意人要树立对人际关系长期投资的观念。有些短期内看似不重要的人和事，长期看就可能很重要。所以精明的生意人如果能把钱适时地投在人才上面，投在一些比较有能力的朋友身上，回报必定远远超过投入。

行动指南

人情就是财富，人际关系一个最基本的目的就是结人情，有人缘。要像爱钱一样喜欢情义，方能左右逢源。求人帮忙是被动的，可如果别人欠了你的人情，求别人办事自然会很容易，有时甚至不用自己开口。但生意场上的人情投资应遵循以下原则：

(1) 先交朋友后谈生意。实际上，谈生意的过程中，如果加强

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一点感情的交流，可以让交谈变得更轻松和顺畅。通过感情交流迅速拉近与陌生人的距离；先交朋友后谈生意是个聪明的选择；不妨透露点隐私以增加亲近感；适当恭维，先谈心后说钱；交流中找到双方利益的共同点；交流感情先要摸透对方心理。

(2) 要注意礼节和个人形象。在生意往来中，礼节和个人形象是建立良好的生意关系的基础。有的人天生大大咧咧、不拘小节，这对一个人来说也算不上什么错误，但是如果把这一风格带到商务关系中，那就大错特错了。如果你是一个懂得人情世故的聪明人，就要改变类似的习惯，努力让礼节和个人形象为自己的商务关系加分。

(3) 遵守生意场上的潜规则。各行都有各行的规矩，有摆在明处、大家遵守又给外人看的明规矩，也有大家心照不宣，但不能摆上台面、不宜为外人知的潜规则。生意场上与人交往，必须明了、遵守这些潜规则，否则必然处处碰壁，为圈内人拒之千里。

(4) 把礼物作为建立生意关系的敲门砖。生意往来中，赠送和接受一些礼品是正常的现象，限定在一定价值范围内的礼品与违反法律的商业贿赂是两码事。一件对方喜欢的小礼品，不一定多么值钱，只要对方喜欢，只要能传达出你的善意，就能迅速拉近双方距离。有“礼”能把生意做遍天下。

7. 建立通达人脉，左右逢源好赚钱

做人比做生意更重要。良好的人际关系网络能帮助你捕捉成功的机会。人要去求生意是一件困难的事，让生意跑来找你就容易多了。

——李嘉诚语录

世事纷繁，人心不古，为人处世，举步维艰。我们怎样才能左右逢

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

源，达到成功的彼岸呢？李嘉诚成功的经验告诉我们：只有广结人缘、多结善缘，才能达到成功的彼岸。

中国人成功靠人缘。没有好的人缘，不知要失去多少成功的机会、干多少事倍功半的事情。缘是一根无形的磁力线，彼此的情，全靠缘才得以相通。联结人缘，必有主动的一方，你取得主动的地位，你就有了结缘的方法，别人的情，就会向你播撒。建立了大家对你的人缘，人人都愿意为你所用，你才能成为无往而不得、所求无不遂愿的会办事儿、能办事儿的人。

人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可为事业的成功开拓宽广的道路，没有非凡的交际能力，免不了处处碰壁。这就体现了一个铁血定律：人脉就是钱脉！

李嘉诚说过："做人比做生意更重要。良好的人际关系网络能帮助你捕捉成功的机会。人要去求生意是一件困难的事，让生意跑来找你就容易多了。"

他认为，一个人要想成功，必须认识和结交各种各样的朋友。

李嘉诚今天的成就与他广结善缘是分不开的，不少人正是因此而信服他，喜欢和他交往、做生意。最主要的是，他凭借着一颗善心行事，因而致富。

李嘉诚说过："人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。那如何才能让生意来找你？那就要靠朋友。如何结交朋友？那就要善待他人，充分考虑到对方的利益。"

他的生意经是：如果一笔生意你卖 10 元是天经地义的，而我只卖 9 元，让别人多赚一元钱。从表面上我是少赚了 1 元或者是亏了 1 元，可是，从此之后，这个人还会和我一起做生意，并且我们的交易还会越来越大，并且还会介绍他的一些朋友一起来做生意，朋友又介绍朋友来共同做生意。因此，生意就会越发展越多，越来越大，朋友圈子也越来越广。

就是这个看似简单不过的原则，让李嘉诚结交了无数商界朋友，赢得了广大股东和职员的信赖和支持，树立了崇高的形象，同时为他赢来了无数的商机和财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚曾说过："对人诚恳，做事负责，'多结善缘'，自然多得人的帮助。"

李嘉诚乐善好施。他一生慷慨捐献无数，这些善行义举无疑体现了李嘉诚崇高的人格和品德，同时也为他和他的企业赢得了良好的公众形象和企业品牌效应。

根据李嘉诚基金会网页显示，历年来，李嘉诚已捐出及承诺之款项逾 113 亿港元，其中八成以上的捐献项目并无命名，其中四成七用于教育，四成二用于医疗，百分之七用于文化、百分之四用于其他公益。至于地区捐款分布，六成五在内地，二成三在香港，一成二在海外。

李嘉诚把利润回报给大家，大行善举。这是大商人的胸怀！这种善举，成为一种声誉，帮助李嘉诚拓展了发展空间。

李嘉诚历来对社会公益事业鼎力捐献，无论对当地社会，还是对大陆，都坚持这个原则。因此，他在商场上资源丰富，游刃有余。

谁能广结善缘，谁就朋友满天下；谁朋友满天下，谁就能量无边。人都是有感情的，这个社会到底是世风日下、人情淡薄，还是因为自己平时投资不够？请你多多行善积德吧！

经商，首先要把人做好，大家关系处理好了，彼此信任，没有隔阂，接下来的事情就水到渠成了。在今天，良好的人脉已经成为个人成功、企业发展、财富积聚的重要资源。

对于经商者来说，人脉是其拓展生意的必需途径。从这个意义上说，人脉可以称作是金，然而它又贵胜黄金，因为黄金有价，人脉无价。人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。

行动指南

人脉就是财脉。如果谁能拥有自己强大的关系网络，谁就拥有了世界上最宝贵的资源。对于商人来说，会交朋友是做生意的一大能力，处好朋友是成功商人的不二法门，能够尽可能把接触过的人变成自己的朋友则会成就商场上的巅峰之业。

(1) 仔细体察世事人情。对世间人情进行细微视察，将所学彻底融会贯通，便能灵活运用于世间各种情态，使人格亦可达于真

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

善美的完美境界，长此以往定能有益于处世能力的提升和人际关系的左右逢源。

(2) 有爱人之心。要广结人缘，就要无私、平和地看待一切人和事物，就要怀有爱心和恻隐之心，互相尊重，互相爱护，互相帮助。如此你的爱心和恻隐之心，就会像泉水一样涌流出来，朋友就会越来越多，人缘也会越来越好。

(3) 要广结善缘。假如你想念好自己的生意经，你就必须做好各种社会关系，广结善缘。在现代化的社会中，商人的生产经营活动绝非自行其是、孤军奋战，更不是不负责任、为所欲为。企业必须在社会冲突与社会责任中，谨慎而严肃地扮演好自己的角色，按照设定的目标，妥善处理冲突与责任，使企业走上稳步健康的发展轨道。

8. 方圆做人，处世要圆融

为人处世，该方则方，该圆则圆。方是以不变应万变，圆是以万变应不变。方不是呆板，圆不是奸猾，方是做人的脊梁，圆是处事的锦囊。

——李嘉诚语录

处世要圆融。这个圆融绝不是圆滑世故，更不是平庸无能，这种圆是圆通，是一种宽厚、融通，是大智若愚，是与人为善，是居高临下、明察秋毫之后，心智的高度健全和成熟。

一定意义上讲，变通之术就是指“方圆”做人。真正的“方圆”之人是大智慧与大容忍的结合体，有勇猛斗士的威力，有沉静蕴慧的平和。

李嘉诚说过：“为人处世，该方则方，该圆则圆。方是以不变应万变，圆是以万变应不变。方不是呆板，圆不是奸猾，方是做人的脊梁，圆是处事的锦囊。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做人必须方外有圆，圆内有方，外圆内方。李嘉诚就是这类人的杰出代表。

在李嘉诚经历的无数次吞并与反吞并的商战中，最能反映其善于变通本色的一役要算是闻名的“收购九龙仓大战”了。

1978 年，正当深藏不露的李嘉诚暗地里吸纳九龙仓股票想控制九龙仓这块肥肉时，突然半路杀出了“船王”包玉刚，后者对九龙仓垂涎已久、志在必得，而且其财力雄厚，完全有实力与英资怡和财团——九龙仓集团真正的主人一比高低。

李嘉诚虽然也想得到九龙仓，但深知自己势单力薄，与老牌的怡和相比显得敌强我弱，在反收购行动中，怡和又寻求到了汇丰银行的支持，势力大大加强，何况还有第三者包玉刚的介入。两虎相争，必将两败俱伤。

李嘉诚机智地退却下来，转手把一千多万股九龙仓股票卖给了包玉刚，赚取了 5 千多万港元，同时又得到了包玉刚手中的和黄股份，增加了与船王的友谊；又因退出争夺，赢得汇丰银行的好感，为日后争得和黄打下了基础。

因收购战而使九龙仓股票由 10 多元跃升至 100 多元，最后以包玉刚成功收购九龙仓而结束。港人在欢庆九龙仓回到中国人手中，并祝贺包玉刚成功之时，却鲜有人知道李嘉诚乃真正不露声色的赢家。

正像那句话所说“识时务者为俊杰”，大丈夫就应当能屈能伸。多少英雄豪杰都因善屈善伸而叱咤风云，所向披靡。屈是遇到锋芒时的避让，是居安思危时的退让，处世让一分为天下先，退一步海阔天空。伸是相机而动的趋进，是该出手就出手的气概，逞雄才得时机为佳，争锋芒需先下手为强。

李嘉诚在面对人生中的大喜悦与大悲哀时，常常泰然不惊。且不易为感情所左右，行动时干练、迅速；即使在退避时，也能做到审时度势、全身而退，而且能抓住最佳机会东山再起。

李嘉诚的为人处事之道，可以概括为“刚、柔、变、和”四字诀，但他真正高明之处正在于巧妙地把握住几者之间的“分寸”。刚直本是好事，但过于刚直，棱角分明，锋芒毕露，咄咄逼人却往往为世所不容；随和本是好事，但过于随和，丧失原则，缺乏主见，委曲求全又往往被视为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

软弱。只有外圆内方，刚柔相济，进能攻，退能守，才能在纷繁复杂的人际关系中周旋有术、游刃有余，成为一个举足轻重、魅力与实力并存的人物。正如李嘉诚自己所说，他是将儒家的重情义与西方的进取精神很好地结合在一起。

这告诉我们做事要方，做人要圆。此处的“方”是规矩，是准则，是框架，是做人之本。它规定人应该做什么，不应该做什么，怎样做更规范。“圆”则是通融，是弧线，是润滑，是处世之道。它要求人能适应，会变通，左右逢源。人生应当方圆共济，不止是人自身的要求，也是社会的要求，因为无方，世界便无秩序，便无约束；无圆，世界负荷太重，便不能自理。只有方圆相济，当圆则圆，当方则方，这个世界才会和谐。因此，方圆人生，就是一种恰如其分的度，就是一门兼顾与情理的艺术。

商界有巨富，官场有首脑，世外有高人。他们的成功要诀就是精通了何时何事可“方”，何时何事可“圆”的为人处世技巧。

总之，人生在世只要运用“方圆”之理，必能无往不胜，所向披靡；无论是趋进，还是退让，都能泰然自若，不为世人的眼光和评论所左右。

行动指南

其实人与人之间的相处并不是想象中的那么难，只要你学会用变通的眼光去看待周围的人和事，综合运用方圆之术灵活地处理与人的关系和与事的境遇，那么你在人际交往中将如鱼得水，你终将享受到惬意的生活和成功的人生。

(1) 方圆通融。方圆艺术即“方”与“圆”的辩证统一，也即原则性与灵活性的有机结合。过于求“方”，可能有“迂腐”之嫌；过于求“圆”，则会有“圆滑”之嫌。做人就必须方外有圆，圆中有方，外圆而内方！

(2) 冷热适中。在处理问题的时候，既有原则性又有灵活性，懂得什么事情需要冷处理，什么事情需要热处理，什么时候应该清楚一些，什么时候应该糊涂一些；善于把握处理问题的时机，处理问题能够做到手起刀落，药到病除。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

(3) 刚柔并济。刚是做人的脊梁，是立世的根本，是实质；柔是做人的血脉，是为人的通达，是关键。只知刚，不知变，通常碰壁，一事难成；只知柔，多机巧，却是没有主见的墙头草：刚柔并济才是智慧与通达的成功之道。

(4) 进退自如。在说话的时候，或是在评论一件事的时候，应当实事求是，多从好的方面着眼，但是也应看到坏的方面，切忌感情用事。喜欢起来，什么都好，厌恶起来，一无是处。即使眼前不吃亏，将来必知祸从口出。把握好分寸，留有余地，则自己进退自如。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



李嘉诚说：

学会变通——穷则思变，变则通。抵达成功之巅的路永远不止一条。

审时度势——面对不断变化的形势，要冷静沉着，理智思考。才能抓住机会，取得成功。

善于思维——破除思维定势的束缚，力求创新。

借助外力——借助别人的力量，快速成功。

要知进退——做人做事有进退，有取舍，有得失，才会有收获。

宽容大度——宽容了就容易变通，变通大家都受益。

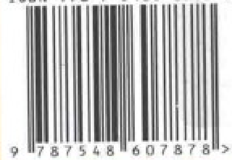
灵活头脑——商人靠智慧打天下，聪明的头脑是取胜的关键。

一双慧眼——眼光定成败，具有锐利眼光的人才能顺应时势，借势为己所用。

合作共赢——让对方得利，最终才会给自己带来较大的利益。

洞明世事——一个成功的商人首先要做好人。先学做人，才会做事。

上架建议：励志



定价：28.00元
易文网：www.ewen.co